

วิสาหกิจ
ชุมชน

กลุ่มผ้าปักชาวเขาบ้านปางค่า



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

อาจารย์วีรศักดิ์ สมยานะ^{4/}

นักวิจัยวิสาหมักจุมนชน

ไพฑูรย์ ศรีราจันทร์^{5/}

ผู้ช่วยนักวิจัย

ทินรัตน์ พิทักษ์พงศ์เจริญ^{2/}

^{1/} ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{2/} ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{3/} คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{4/} คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

^{5/} กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย

คำนำ

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

รายงานฉบับนี้เป็นหนึ่งใน 63 เรื่อง ซึ่งมุ่งศึกษาในระดับจุลภาค คือ ระดับวิสาหกิจ โดยมีคณาจารย์ นักวิชาการและผู้ช่วยนักวิจัย จากมหาวิทยาลัยเชียงใหม่และมหาวิทยาลัยในเครือข่าย เป็นคณะวิจัยหลัก ทำหน้าที่เป็นนักวิจัยที่เลี้ยงให้กับนักวิจัยวิสาหกิจชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติของหน่วยงานสนับสนุนในพื้นที่ (เจ้าหน้าที่จากกรมการพัฒนาชุมชน) และมีกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหรือผู้ประกอบการเป็นนักวิจัยร่วม ซึ่งเป็นเจ้าของข้อมูลและเป็นผู้รับประโยชน์จากผลงานวิจัยนี้โดยตรง งานวิจัยนี้ทำการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มผ้าปักชาวเขาบ้านปางค่า 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	ซ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	2
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
1.4 ขอบเขตการศึกษา	3
1.5 ระเบียบวิธีการวิจัย	3
1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล	3
1.5.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา	3
1.5.3 วิเคราะห์	4
1.6 ทบทวนเอกสาร	9
บทที่ 2 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ	15
2.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ	15
2.1.1 ชื่อสถานประกอบการ	15
2.1.2 สถานที่ตั้ง	15
2.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ	16
2.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการของกลุ่มฯ	16
2.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน	17
2.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ	17
2.4.1 การบริหารและจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	17
2.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	19
2.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ	19

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 3 การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต	23
3.1 ผลิตภัณฑ์	23
3.2 การบริหารการผลิต และการวางแผนการผลิต	24
3.2.1 การบริหารการผลิต	24
3.2.2 การวางแผนการผลิต	24
3.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต	27
3.3.1 วัตถุดิบ	27
3.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต	32
3.3.3 อุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน	32
3.3.4 บรรจุภัณฑ์	35
3.3.5 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต	35
3.4 แรงงานและการจ้างงาน	35
3.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต	35
3.4.2 การจ้างงาน	35
3.5 ต้นทุนและผลตอบแทน	37
3.6 กรรมวิธีการผลิต	49
3.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	53
3.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต	54
3.9 การจัดการด้านสาธารณสุขและการจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต	55
3.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์	55
3.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต	55
3.11.1 ปัญหาด้านการผลิต	55
3.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่มฯ	55
บทที่ 4 การตลาด	57
4.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด	57
4.1.1 การบริหารการตลาด	57
4.1.2 การวางแผนการตลาด	57

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์	57
4.3 ช่องทางการจำหน่าย	59
4.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ	59
4.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายตามประเภทผลิตภัณฑ์	63
4.4 ราคาและการตั้งราคา	75
4.5 การส่งเสริมการขาย	90
4.5.1 การรักษาลูกค้าเก่า	90
4.5.2 การหาลูกค้าใหม่	90
4.6 ปัญหาและความต้องการช่วยเหลือด้านการตลาด	90
4.6.1 ปัญหาด้านการตลาด	90
4.6.2 ความต้องการด้านการตลาดของกลุ่ม	90
บทที่ 5 การเงิน	91
5.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน	91
5.1.1 การบริหารการเงิน	91
5.1.2 การวางแผนการเงินของกลุ่มฯ	91
5.2 แหล่งเงินทุน	92
5.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน	93
5.3.1 ผลการดำเนินงานของกลุ่ม ฯ	93
5.3.2 สถานภาพทางการเงิน	95
5.4 ปัญหาและความต้องการช่วยเหลือทางการเงินของกลุ่มฯ	97
5.4.1 ปัญหาด้านการเงิน	97
5.4.2 ความต้องการช่วยเหลือทางการเงินของกลุ่ม ฯ	97
บทที่ 6 SWOT Analysis และศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ	99
6.1 จุดอ่อน จุดแข็ง อุปสรรค และโอกาส (SWOT Analysis)	99
6.1.1 จุดแข็ง	99
6.1.2 จุดอ่อน	100
6.1.3 โอกาส	100

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
6.1.4 ข้อจำกัด	101
6.2 ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ	101
6.2.1 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	101
6.2.2 ศักยภาพการผลิต	101
6.2.3 ศักยภาพของการผลิต	105
6.2.4 ศักยภาพทางการตลาด	105
6.2.5 ศักยภาพทางการเงิน	106
บทที่ 7 บทสรุป	109
7.1 สรุปผลการศึกษา	109
7.1.1 การจัดการองค์กร	109
7.1.2 การผลิต	109
7.1.3 การตลาด	110
7.1.4 การเงิน	111
7.2 ศักยภาพการพัฒนา	112
7.3 ข้อเสนอแนะและการปรับปรุง	112
7.3.1 การจัดการองค์กร	112
7.3.2 การผลิต	112
7.3.3 การตลาด	113
7.3.4 การเงิน	113
เอกสารอ้างอิง	105
ภาคผนวก ก รูปภาพ	
ภาคผนวก ข การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน	
ภาคผนวก ค ต้นทุนและผลตอบแทน	
ผู้ร่วมโครงการวิจัย	
รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ	

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 ประวัติคณะกรรมการกลุ่มฯ ปี 2546	20
2.2 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ	21
3.1 กำลังการผลิตผลิตภัณฑ์หลักแต่ละประเภทของสมาชิกกลุ่มฯ	25
3.2 ช่วงเวลาในการจัดหาวัตถุดิบและผลิตผลิตภัณฑ์	26
3.3 การจัดหาวัตถุดิบหลักของกลุ่มฯ	31
3.4 การจัดหาวัตถุดิบรองของกลุ่มฯ	33
3.5 วัสดุ อุปกรณ์ รวมถึงอุปกรณ์การผลิตที่มีอายุการใช้งานน้อยกว่า 1 ปี	34
3.6 อุปกรณ์การผลิตและโรงเรือนผลิต	36
3.7 การใช้แรงงานการผลิตและค่าจ้าง	37
3.8 วัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์และอุปกรณ์ ที่ใช้ในการผลิตผ้าปัก	51
3.9 วัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์และอุปกรณ์ ที่ใช้ในการผลิตผ้าเขียนเทียน	53
3.10 วัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์และอุปกรณ์ ที่ใช้ในการแปรรูปผลิตภัณฑ์	55
4.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ	58
4.2 ยอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับพ่อค้าคนกลาง	59
4.3 ยอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากการออกร้าน	60
4.4 ยอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากการฝากขายตามสถานที่ต่างๆ	60
4.5 ยอดจำหน่ายรวมผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ ประจำปี 2546	61
4.6 ราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ	75
4.7 ราคาและการตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ	82
5.1 แหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ	93
6.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ	103
6.2 อัตราส่วนทางการเงิน	107

สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่	หน้า
2.1 ที่ตั้งของสถานประกอบการ	15
2.2 โครงสร้างองค์กร	18
3.1 กรรมวิธีการผลิตผ้าปัก	51
3.2 กรรมวิธีการผลิตผ้าเขียนเทียน	53
3.3 แผนผังของสถานที่ประกอบการของกลุ่มฯ	55
4.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ	61
4.2 ช่องทางการจำหน่ายผ้าปักชิ้นเล็ก	63
4.3 ช่องทางการจัดจำหน่ายผ้าปักผืนใหญ่	64
4.4 ช่องทางการจัดจำหน่ายผ้าปักแถบคู่	64
4.5 ช่องทางการจัดจำหน่ายผ้าปักแถบเดี่ยว	65
4.6 ช่องทางการจัดจำหน่ายผ้าเขียนเทียน	65
4.7 ช่องทางการจัดจำหน่ายกระเป๋าสะพายแต่งลูกตุ้ม	66
4.8 ช่องทางการจัดจำหน่ายกระเป๋าใส่เอกสาร	66
4.9 ช่องทางการจัดจำหน่ายกระเป๋าถือ	67
4.10 ช่องทางการจัดจำหน่ายกระเป๋าเป้	67
4.11 ช่องทางการจัดจำหน่ายกระเป๋าคาดเอว	68
4.12 ช่องทางการจัดจำหน่ายกระเป๋าที่อินวัน	68
4.13 ช่องทางการจัดจำหน่ายเสื้อปักแขนสามส่วน	69
4.14 ช่องทางการจัดจำหน่ายกางเกงกระโปรง	70
4.15 ช่องทางการจัดจำหน่ายกระโปรงป้าย	70
4.16 ช่องทางการจัดจำหน่ายกระโปรงแต่งลูกบิด	71
4.17 ช่องทางการจัดจำหน่ายกระโปรงสำเร็จรูปเขียนเทียน	71
4.18 ช่องทางการจัดจำหน่ายกระโปรงพันเอวเขียนเทียน	72
4.19 ช่องทางการจัดจำหน่ายชาวดูกลิ้นรูปหมอน	72
4.20 ช่องทางการจัดจำหน่ายชาวดูกลิ้นรูปช้าง	73
4.21 ช่องทางการจัดจำหน่ายชาวดูกลิ้นรูปงูยาม	73
4.22 ช่องทางการจัดจำหน่ายหมอนปักวิถีชีวิต	74
4.23 ช่องทางการจัดจำหน่ายปลอกหมอนลายปักวิถีชีวิต	74

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา

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

การพัฒนาธุรกิจในระดับชุมชนสอดคล้องกับแผนพัฒนาชนบทซึ่งเน้นหนักในเรื่องของวิสาหกิจชุมชน เพื่อยกระดับรายได้และเสริมสร้างความเข้มแข็งแก่ชุมชน นอกจากนี้การส่งเสริมธุรกิจชุมชนจะมีส่วนช่วยอนุรักษ์และสืบสานศิลปวัฒนธรรมของแต่ละชุมชน ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่งต่อการดำรงไว้ซึ่งเอกลักษณ์ของชาติ อย่างไรก็ตาม ผู้ผลิตสินค้าชุมชนส่วนใหญ่ยังประสบปัญหาไม่สามารถขายสินค้าได้ตรงตามเป้าหมายที่ต้องการ ทั้งนี้มีผู้ที่ผ่านการคัดสรรและได้ระดับ 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 หรือกลุ่มผู้ประกอบการ ตลอดจนคุณภาพของงานฝีมือและการใช้เทคโนโลยี ดังจะเห็นได้จากการคัดเลือกผลิตภัณฑ์เข้าสู่โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ซึ่งปรากฏว่าผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันมีคุณภาพแตกต่างกันอย่างมาก และแม้แต่ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับคัดเลือกเข้าสู่โครงการแล้วยังมีศักยภาพที่จะปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้นไปได้อีกมาก จากการสำรวจเบื้องต้นได้พบว่า แม้สินค้าชุมชนได้เก็บเกี่ยวความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นให้เกิดประโยชน์อย่างเป็นรูปธรรมแล้วก็ตาม แต่ผู้ผลิตยังคงประสบปัญหาในหลายด้าน อาทิเช่น ปัญหาด้านวัตถุดิบ เทคโนโลยีการผลิต การกำหนดราคา และการจัดการองค์กร เป็นต้น (ทรงศักดิ์ ศรีบุญจิตต์ และคณะ, 2547)

สำหรับรายงานฉบับนี้ มุ่งศึกษาในระดับจุลภาค คือ ระดับหน่วยประกอบการ ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือปัญหาอุปสรรคของหน่วยประกอบการ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของแต่ละหน่วยประกอบการเป็นสำคัญ

งานวิจัยนี้ได้ศึกษากรณีของ กลุ่มผ้าปักชาวเขาบ้านปางค่า ซึ่งเป็นการรวมกลุ่มของสตรีชนเผ่าในตำบลผาช้างน้อย อำเภอปางมะผ้า จังหวัดพะเยา เพื่อผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าปัก ผ้าเขียนเทียนและผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าปัก และผ้าเขียนเทียน โดยการใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น ในการสร้างอาชีพและรายได้ให้คนในชุมชน การดำเนินงานในระยะเริ่มแรกมีลักษณะการพึ่งพาตนเอง โดยมีการระดมทุนจากสมาชิกเพื่อใช้เป็นเงิน

ทุนหมุนเวียน ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา กลุ่มฯ ได้พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง จนปัจจุบันตลาดของกลุ่มฯ ได้ขยายกว้างขึ้นครอบคลุมทั้งภายในประเทศและมีพ่อค้าคนกลางส่งออกจำหน่ายยังต่างประเทศเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามการดำเนินงานของกลุ่มฯ ยังมีปัญหาอยู่บ้างทั้งด้านการลอกเลียนแบบผลิตภัณฑ์ ราคาของวัตถุดิบมีแนวโน้มสูงขึ้น การตัดราคาจากผู้ผลิตรายอื่น ๆ ทั้งภายในกลุ่มชนเผ่า และกลุ่มผู้ผลิตพื้นราบ รวมถึงกำลังการผลิตของกลุ่มฯ ยังไม่เพียงพอ ทำให้กลุ่มฯ วางแผนด้านการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตด้านต่าง ๆ เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต ลดต้นทุนการผลิต เพิ่มมูลค่าและสร้างความหลากหลาย ให้กับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ทั้งด้านการแปรรูป และการจัดการด้านการผลิต(การย้อมสีธรรมชาติ) เพื่อสามารถแข่งขันกับผู้ผลิตรายอื่นๆ ได้ ดังนั้นจึงเป็นที่น่าสนใจศึกษาการบริหารจัดการงานของกลุ่มฯ ทั้งด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร รวมถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน ซึ่งจะช่วยให้เข้าใจสถานการณ์การดำเนินงานของกลุ่มฯ และเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ และวิสาหกิจชุมชนอื่นๆ ได้นำข้อมูลไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อหาแนวทางเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กรของกลุ่มผ้าปักชาวเขاب้านปางค่า อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของกลุ่มฯ และการจ้างงานในท้องถิ่น

เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ดังกล่าวนี้ จึงมีวัตถุประสงค์เฉพาะกล่าวคือ

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

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เข้าใจอย่างชัดเจนถึงสถานการณ์การดำเนินงาน และศักยภาพของกลุ่มฯ ในด้านต่างๆ ทั้งด้านการจัดการองค์กร การบริหารการผลิต การจัดการการตลาด และการจัดการการเงิน ซึ่งเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ เพื่อพิจารณานำข้อมูลในแต่ละด้านและข้อเสนอแนะต่าง ๆ ไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางแก้ไขปัญหาลำจุดอ่อน และเสริมจุดแข็งของกลุ่มฯ อันจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ และชีตความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มฯ รวมทั้งยกระดับรายได้ของสมาชิกและคนในชุมชน
2. กลุ่มฯ มีความเข้าใจตนเองทั้งจุดอ่อน จุดแข็ง ได้เรียนรู้การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก และสามารถนำข้อความรู้มาใช้ในการปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ได้ดีขึ้น อันจะนำไปสู่การบริหารจัดการให้เกิดผลและมีความยั่งยืน

3. ข้อมูลจากการศึกษานี้สามารถนำไปปรับใช้กับวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

4. ข้อมูลของกลุ่มฯ จะถูกนำมาประมวลร่วมกับข้อมูลของหน่วยประกอบการอื่นๆ อีก 62 ราย ซึ่งเข้าร่วมในโครงการวิจัยฯ (โครงการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับวิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน) เพื่อวิเคราะห์ในเชิงมหภาคให้เห็นถึงภาพรวมของอุตสาหกรรมหัตถกรรมพื้นบ้าน และอุตสาหกรรมอาหารแปรรูปพื้นบ้าน

1.4 ขอบเขตการศึกษา

งานวิจัยในส่วนนี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา กลุ่มผ้าปักชาวเขاب้านปางค่า ตำบลผาช้างน้อย อำเภอปง จังหวัดพะเยา ทั้งนี้เพื่อทราบถึงสถานการณ์การดำเนินงานและศักยภาพในด้านต่างๆ รวมถึงปัญหาและอุปสรรคที่แท้จริงและชัดเจนของกลุ่มฯ

1.5 ระเบียบวิธีการวิจัย

1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ในการศึกษานี้มุ่งเน้นการเก็บข้อมูลภาคสนามเป็นสำคัญ ซึ่งได้จากการสำรวจและการสัมภาษณ์เจาะลึกจากกลุ่มฯ โดยมีกลุ่มฯ เป็นผู้ร่วมกระบวนการวิจัยและให้ข้อมูลตลอดระยะเวลาของการดำเนินงาน (Participatory research) ประกอบกับวิธีการสังเกตการณ์ โดยเยี่ยมสัมภาษณ์กลุ่มฯ หลายครั้ง (Multiple visits)

1.5.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา

พื้นที่ศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษาในพื้นที่หมู่บ้านปางค่า ตำบลผาช้างน้อย อำเภอปง จังหวัดพะเยา ซึ่งพื้นที่หนึ่งภายในภาคเหนือตอนบน และเป็นพื้นที่ศึกษาของโครงการวิจัยฯ

หน่วยประกอบการที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา กลุ่มผ้าปักชาวเขاب้านปางค่า เนื่องจากเป็นกลุ่มชุมชนที่สามารถเป็นศูนย์กลางของการพัฒนาได้ และกลุ่มฯ ได้มีการประสานงานและรวมกลุ่มกับเครือข่ายอาชีพในจังหวัดพะเยา เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้กลุ่มชนเผ่าในท้องถิ่น อีกทั้งเป็นกลุ่มฯ ที่มีความต้องการเข้าร่วมโครงการและมีความประสงค์ที่จะพัฒนาธุรกิจของตนเอง มีความใฝ่เรียนรู้ และต้องการร่วมเป็นส่วนหนึ่งของคณะวิจัย ทั้งนี้เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน ซึ่งเข้าร่วมกิจกรรมการพัฒนานักวิจัยท้องถิ่นของโครงการวิจัยฯ เป็นผู้คัดสรรหน่วยประกอบการที่มีความพร้อมและยินดีเข้าร่วมโครงการ

ผลิตภัณฑ์ที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา ผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าปัก ผ้าเขียนเทียน และ ผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปจากผ้าปักและผ้าเขียนเทียน เช่น กระเป๋า เสื้อ กางเกง ซาตุคกลิ่น และหมอนปัก เป็นต้น ซึ่งกลุ่มฯ นำภูมิปัญญาของท้องถิ่นมาใช้ในการผลิต ซึ่งมีลักษณะความเป็นเอกลักษณ์ของชนเผ่า แสดงถึงวิถีชีวิต ทั้งด้านประเพณีวัฒนธรรม และด้านการประกอบอาชีพด้านการเกษตร และการผลิตผลิตภัณฑ์ดังกล่าว เป็นกิจกรรมหนึ่งที่ทำให้คนในชุมชนมีงานทำ สร้างรายได้เสริม และใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์

1.5.3 วิเคราะห์

การศึกษานี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา ซึ่งประกอบด้วยการศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างการจัดองค์กร การบริหารงาน โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด และโครงสร้างทางการเงิน รวมถึงศักยภาพทางด้านต่าง ๆ ของหน่วยประกอบการ

ในการศึกษาโครงสร้างแต่ละด้านของหน่วยประกอบการ มีระเบียบวิธีวิจัยดังนี้

โครงสร้างการจัดองค์กรและการบริหารงาน

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

โครงสร้างการผลิต

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

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

การศึกษาต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตจะใช้วิธีการคำนวณดังนี้

1. ต้นทุนรวมต่อครั้งการผลิต

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

2. ต้นทุนต่อหน่วย

ต้นทุนต่อหน่วย = ต้นทุนรวมต่อครั้ง / ปริมาณการผลิตต่อครั้ง

3. ผลตอบแทนสุทธิต่อครั้งการผลิต

ผลตอบแทนสุทธิต่อครั้งการผลิต = รายได้รวมต่อครั้ง - ต้นทุนรวมต่อครั้ง

4. ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย

ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย = ผลตอบแทนสุทธิต่อครั้ง / ปริมาณการผลิตต่อครั้ง

5. ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อครั้ง

ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อครั้ง = รายได้รวมต่อครั้ง - ต้นทุนผันแปรต่อครั้ง

4) ความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต ได้จากการให้ข้อมูลของหน่วยประกอบการแต่ละ

ราย

5) ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

การศึกษากำไรต่อหน่วย ประกอบด้วย อัตรากำไรต่อราคาขาย และอัตรากำไรต่อต้นทุน

1. อัตรากำไรต่อราคาขาย

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

2. อัตรากำไรต่อต้นทุน

อัตรากำไรต่อต้นทุน = (กำไรต่อหน่วย / ต้นทุนต่อหน่วย) $\times$ 100

6) ศักยภาพทางด้านยอดขาย

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายนั้น พิจารณาจากยอดขายต่อปี เพื่อพิจารณาแนวโน้มยอดขายต่อปี = ยอดขายรวมตลอดปีของผู้ประกอบการแต่ละราย

7) ศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวมประกอบด้วย ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อปี อัตรายอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) หลัก ต่อยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ทั้งหมด อัตรากำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ ยอดขายรวมต่อปี และยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์หลัก หมายถึง ผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (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

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

4. ยอดขายรวมต่อปี

$$= \text{ยอดขายรวมทั้งปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย}$$

5. ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี

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

โครงสร้างทางการเงิน

การศึกษาถึงโครงสร้างการเงินนั้น ประกอบด้วยการศึกษาเกี่ยวกับการตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน การวางแผนการใช้จ่ายเงิน และศักยภาพทางการเงิน

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

การศึกษาศักยภาพทางการเงินนั้น จะมีการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ดังนี้

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

1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)

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

$$= CA / CL \quad (\text{เท่า})$$

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

$$= (\text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{สินค้าคงคลัง}) / CL = \text{สินทรัพย์สภาพคล่อง} / CL \quad (\text{เท่า})$$

3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)

$$= (\text{เงินสด} + \text{หลักทรัพย์} + \text{กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน}) / CL \quad (\text{เท่า})$$

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

2) **อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio)** อัตราส่วนต่อไปนี้ชี้ให้เห็นประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาวของธุรกิจ ซึ่งประกอบด้วย

1. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)

$$= \text{ยอดขายเชื่อ} / \text{ลูกหนี้การค้าเฉลี่ย} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$

2. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)

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

3. อัตราการหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า

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

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

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

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

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

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

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

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

$$= S / FA$$

3) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)

1. อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ทั้งหมด (Debt Ratio)

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

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

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

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

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

$$(1 - \text{อัตราภาษีเงินได้})$$

6. Degree of Financial Leverage

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

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

$$(\text{Price to Earning Ratio})$$

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

6. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield)

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

7. อัตรากำไรต่อแรงงานของสมาชิก

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

6) การคำนวณหาเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ

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

โครงสร้างทางการตลาดของหน่วยประกอบการ

การศึกษาโครงสร้างการตลาดของหน่วยประกอบการ เป็นการศึกษาแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และยอดขายโดยเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดในแต่ละช่องทางตลาด โดยสัมภาษณ์หน่วยประกอบการถึงกระบวนการตลาดของผลิตภัณฑ์ทุกชนิดที่หน่วยประกอบการทำการผลิต ข้อมูลส่วนนี้สามารถนำมาประมวลเพื่อสรุปเป็นแนวทางการขยายตลาดของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดต่อไป

1.6 ทบทวนเอกสาร

แนวคิดเกี่ยวกับวิสาหกิจชุมชน

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

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

ทั้ง 7 องค์ประกอบล้วนมีความสำคัญทั้งสิ้น โดยฐานสำคัญที่สุดอยู่ที่ การพึ่งตนเองได้ ซึ่งเป็นฐานรากของ “ความพอเพียง” ตาม แนวคิด “เศรษฐกิจพอเพียง” ซึ่งเป็นปรัชญาที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงมีพระราชดำรัสชี้แนะแนวทางการดำเนินชีวิตแก่พสกนิกรชาวไทยมาโดยตลอด โดยชี้ถึงแนวการดำรงอยู่และปฏิบัติตนของประชาชนในทุกระดับ ตั้งแต่ระดับครอบครัว ระดับชุมชน จนถึงระดับรัฐ ทั้งในการพัฒนาและบริหารประเทศให้ดำเนินไปใน “ทางสายกลาง” โดยเฉพาะการพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อให้ก้าวทันต่อโลกยุคโลกาภิวัตน์ ซึ่งการพึ่งตนเองของชุมชนเป็นฐานรากสำคัญของการทำวิสาหกิจชุมชน ต้องมีการจัดการแบบวิสาหกิจชุมชนที่มีการ “ผนึกกำลัง” (synergy) การปรับปรุงชีวิตให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ต้องมาจากพลังปัญญา พลังความรู้ที่ได้มาจากการการเรียนรู้และความคิดสร้างสรรค์ โดยนำมาผสมผสานกันทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจสังคม

แบบเสริมกัน ดังนั้นหัวใจสำคัญของการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนอยู่ที่การเรียนรู้ เริ่มจากการเรียนรู้วิถีคิดใหม่ คิดให้รอบด้าน คิดให้ถี่ถ้วน และคิดแบบบูรณาการหรือการประสานพลัง

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

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

ความสำคัญของวิสาหกิจชุมชน

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

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

ระดับของวิสาหกิจชุมชน

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

วิสาหกิจชุมชนอาจแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท ดังนี้

- 1) วิสาหกิจชุมชนทดแทนการพึ่งพาภายนอกชุมชน หมายถึง กิจกรรมการพัฒนาทางเศรษฐกิจที่เน้นการลดรายจ่ายของเกษตรกร และชุมชน หรือเรียกว่า “วิสาหกิจชุมชนพื้นฐาน” (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) เป็นการดำเนินการต่างๆ เพื่อกินเพื่อใช้ในชุมชน เพื่อให้ครอบครัวพึ่งตนเองได้ ให้ชุมชนเกิดความพอเพียงอย่างน้อยให้พออยู่พอกิน หรือพอกินพอใช้
- 2) วิสาหกิจชุมชนพัฒนาผลผลิตและทรัพยากร หมายถึง ชุมชนผลิตทางการเกษตร และมีการประกอบการเพื่อนำผลผลิต และทรัพยากรมาสร้างผลิตภัณฑ์ หรือเรียกว่า “วิสาหกิจชุมชนก้าวหน้า” (สถาบันส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน, 2546) เป็นกิจกรรมการนำผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ของ

ท้องถิ่นเข้าสู่ตลาดบริโภค และรวมไปถึงผลผลิตทั่วไปที่เหลือกินเหลือใช้ในท้องถิ่นที่นำออกสู่ตลาดบริโภค โดยการปรับปรุงคุณภาพผลผลิต หีบห่อ การตลาด และการจัดวางต่าง ๆ เพื่อให้สามารถ "แข่งขัน" ได้

- 3) วิสาหกิจชุมชนบริการ หมายถึง การประกอบการที่เกิดจากทักษะ ภูมิปัญญา และความคิดสร้างสรรค์เพื่อให้บริการกับเกษตรกรในครอบครัว ชุมชน และบุคคลทั่วไป

ระดับของวิสาหกิจชุมชน มี 3 ระดับ ดังนี้

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

การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน

กฤษณา 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 และก่อให้เกิดการพัฒนาระบบเศรษฐกิจชุมชนที่พึ่งตนเองได้

สำหรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนมีแนวทาง (ธนาคารเพื่อการเกษตร และสหกรณ์การเกษตร, 2546) ดังนี้

1. วิสาหกิจชุมชนมีรากฐานการเริ่มต้น และการดำเนินงานอยู่ที่ชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชน เป็นหน่วยผลิตที่สร้างผลผลิตจริงของระบบเศรษฐกิจ

2. วิสาหกิจชุมชนต้องการการบริหารจัดการที่มีอิสระ และสอดคล้องกับศักยภาพในการบริหารจัดการขององค์กรชุมชน จึงต้องมีรูปแบบนิติบุคคลเฉพาะไว้รองรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การบริหารจัดการที่มีอิสระเป็นหลักประกันที่สำคัญที่สุดของการสร้างระบบเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองที่เป็นจริง

3. เจ้าของปัจจัยการผลิตและภูมิปัญญาเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชนเป็นผู้สร้างผลผลิต และสืบทอดภูมิปัญญา จึงควรได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสม และเป็นการคืนสิทธิในการจัดการผลผลิต และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้กับชุมชน เพื่อให้ชุมชนพัฒนาระบบการพึ่งตนเองที่เป็นจริงขึ้น

4. วิสาหกิจชุมชนมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาการเรียนรู้ของชุมชน วิสาหกิจที่แท้จริงให้กับความสำคัญกับการเรียนรู้เพื่อพัฒนาระบบการพึ่งตนเอง การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน คือ การเปิดโอกาสให้ชุมชนได้เรียนรู้จากการจัดการทรัพยากรและผลผลิต แสวงหาและพัฒนาความรู้บนพื้นฐานความรู้ภูมิปัญญาที่มีอยู่ในชุมชน

5. วิสาหกิจชุมชนมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาระบบเศรษฐกิจของชุมชน พัฒนาระบบทุนและสวัสดิการของชุมชน เป็นการสร้างผลผลิตและผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีคุณธรรมกำกับความสัมพันธ์กับทุกฝ่าย มิใช่การขวยโอกาสการผลิตในปริมาณมาก 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 และเป้าหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ของวิสาหกิจชุมชน 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 ที่มองครอบคลุมทั้งการสะสมเงินตรา จากน้อยสู่มาก เพื่อสร้างกลุ่มออมทรัพย์ ธนาคารชุมชน หรือธุรกิจชุมชน ซึ่งอาศัยเงินตราเป็นสื่อ และทุนทางสังคมที่มาจากบุคลากร ภูมิปัญญา ประเพณีวัฒนธรรมชุมชน สถาบันในชุมชน สาธารณสมบัติ ทรัพยากรธรรมชาติของชุมชน ฯลฯ ปัจจุบันชุมชนในชนบททุกภาคได้สร้างทุนชุมชน/สังคมในรูปแบบหลากหลายมากมาย

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

4. กระบวนการผสมผสานความหลากหลาย จากปัจจัยที่เป็นคุณต่อการพัฒนา เป็นกระบวนการที่ใหม่ที่ชุมชนเปิดรับเอาความรู้ และความช่วยเหลือจากภายนอกโดยเปิดเวทีแลกเปลี่ยนทัศนะระหว่าง ชุมชนกับหน่วยงานรัฐ และองค์กรพัฒนาเอกชน และร่วมมือกับหน่วยงานรัฐ องค์กรพัฒนาเอกชน หรือแหล่งเงินทุนต่างประเทศ โดยมีชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และวางแผนการพัฒนาดตนเอง

5. กระบวนการสร้างเครือข่ายชุมชน จะนำไปสู่กระบวนการที่ใหม่ในการต่อยอดความรู้ในการพัฒนาดตนเอง และเครือข่ายตลอดเวลา นำไปสู่ธุรกิจอุตสาหกรรมชุมชน เช่น โรงสีชุมชน ฯลฯ การกำหนดตลาดเครือข่ายทั้งในรูปแบบที่ซื้อขายสินค้า และแลกเปลี่ยนสินค้ากัน รวมไปถึงสถาบันการเงินของเครือข่าย และการวางแผนพัฒนา หรือยุทธศาสตร์การพัฒนาดตนเอง อย่างมีพลัง

บทที่ 2

ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ

2.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ

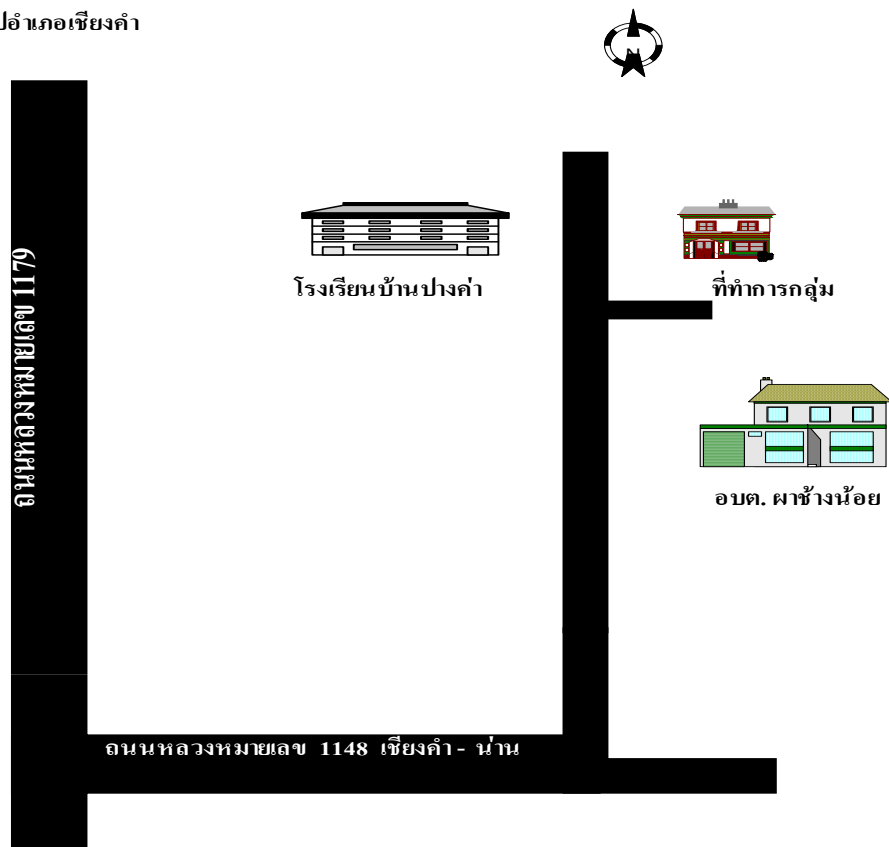
2.1.1 ชื่อสถานประกอบการ : กลุ่มผ้าปักชาวเขаб้านปางค่า

2.1.2 สถานที่ตั้ง

กลุ่มผ้าปักชาวเขาบ้านปางค่า (กลุ่มฯ) ตั้งอยู่เลขที่ 47 หมู่ 1 บ้านปางค่า ตำบลผาช้างน้อย อำเภอปง จังหวัดพะเยา โทรศัพท์ติดต่อ 09 - 5535442

การเดินทางไปกลุ่มฯ เริ่มจาก ถนนหลวงหมายเลข 1179 (เชียงคำ - ปง) ออกจากตัวอำเภอ เชียงคำ เจอสสามแยก ถนนหลวงหมายเลข 1188 (เชียงคำ - น่าน) เลี้ยวซ้าย จากปากทางถึงตำบลผาช้างน้อย ประมาณ 23 กิโลเมตร ผ่านองค์การบริหารส่วนตำบลผาช้างน้อย ก็ถึงที่ทำการกลุ่มฯ ซึ่งเป็นบ้านของนางเพย ศรีสมบัติ ประธานกลุ่มฯ รายละเอียดดังแผนภาพที่ 2.1

ไปอำเภอเชียงคำ



ไปอำเภอปง

แผนภาพที่ 2.1 ที่ตั้งของสถานประกอบการ

2.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ

นางเพย ศรีสมบัติ ดำรงตำแหน่ง ประธานกลุ่มฯ อายุ 47 ปี จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3 เดิมประกอบอาชีพทำไร่ แต่ในช่วงปี 2529-30 ประสบภาวะขาดทุนจากการทำไร่ ปลายปี 2531นางเพยได้ทราบข้อมูลการไปทำงานต่างประเทศ (ฮ่องกง) จากข่าวภาคเช้า 06.00 น. รายการที่คุณปรีชา ทรัพย์โสภณเป็นผู้ดำเนินรายการในขณะนั้น ซึ่งเห็นว่าเป็นโอกาสในการทำงานและสร้างรายได้ จึงได้สมัครงานกับบริษัทจัดหางานเพื่อไปทำงานที่ประเทศฮ่องกง ในตำแหน่งผู้ช่วยแม่บ้าน นางเพยไปทำงานที่ประเทศฮ่องกง ตั้งแต่ปี 2532-2534 ซึ่งช่วงนี้นางเพยได้มีการเข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มแรงงานอพยพ และมีการออมเงินจากสมาชิกได้ประมาณ 40,000 บาท ได้นำเงินดังกล่าวมาใช้ในกลุ่มผ้าปักเพื่อสร้างอาชีพให้สมาชิก

นางเพยเป็นบุคคลที่มีความรู้ความสามารถในการประสานงานทั้งภายในชุมชนและองค์กรภายนอก จนได้รับการแต่งตั้งให้เข้าร่วมทำงานกับองค์กรต่าง ๆ ดังนี้

ปี 2539 ได้รับเลือกจากสำนักงานพัฒนาชุมชน ให้ดำรงตำแหน่ง ประธานแม่บ้านของหมู่บ้าน ประธานแม่บ้านระดับตำบลและรองประธานแม่บ้านระดับอำเภอ

ปี 2540 ได้รับเลือกเป็นคณะกรรมการขององค์กรพัฒนาเอกชน (สมาคมอินแปด)

ปี 2541 ได้รับเลือกเป็นประธานสตรีชนเผ่าระดับจังหวัดภายใต้การทำงานของ องค์กรพัฒนาเอกชน และกองทุนชุมชนเพื่อการลงทุนทางสังคม (Social Investment Foundation)

ในปี 2544 จนถึงปัจจุบัน นางเพย เป็นหัวหน้าทีมประสานงานของเครือข่ายอาชีพสตรีชนเผ่าภายในใต้การดูแลของ สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (พอช.)

สำหรับบทบาทหน้าที่ภายในกลุ่มฯ ได้รับเลือกให้เป็นประธานกลุ่มตั้งแต่ปี 2539 จนถึงปัจจุบัน มีหน้าที่บริหารงานจัดการ ควบคุมดูแลด้านการผลิตการตลาด ประสานงาน และบันทึกบัญชี

2.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการของกลุ่มฯ

เริ่มตั้งกลุ่มฯปี 2539 เนื่องจากประธาน (คุณเพย) ไปทำงานที่ฮ่องกงปี 2531- 2532 เจอปัญหาถูกกดขี่ด้านแรงงาน จนในปี 2534 ก่อตั้งกลุ่มแรงงานอพยพ (กลุ่มสมาคมไทยเข้า มีสมาชิก 30 คน เพื่อรองรับแรงงานคืนถิ่น) และมีการขึ้นทะเบียน ซึ่งการรวมกลุ่มมีการออมจากสมาชิกคนละ 10 เหรียญ (แต่ในช่วงที่มีการรวมกลุ่ม สมาชิกเจอกับปัญหา ด้านกดขี่แรงงานและปัญหาครอบครัว)

ปี 2539 รวบรวมเงินจากสมาชิกได้ 40,000 บาท ประธานกลับมาเพื่อนำเงินมาสร้างอาชีพ โดยประชุมชาวบ้านมีแม่บ้านเข้าร่วมประชุม 15 คนและเห็นด้วยกับความคิดของคุณเพย

ปี 2540 องค์กรพัฒนาเอกชน (สมาคมอินแปด) ที่เคยพบคุณเพยที่ฮ่องกง ได้เข้ามาประสานความร่วมมือ กับชาวเขาเผ่ากระเหรี่ยง และสตรีชนเผ่า 5 จังหวัด โดยมีกองทุนชุมชนเพื่อการลงทุนทางสังคม (Social Investment Foundation : กองทุน SIF) สนับสนุนเงินทุนให้กับชนเผ่าของภาคเหนือจำนวน 23 ล้านบาท และได้ร่วมประชุมกับ 7 หมู่บ้าน ในอำเภอ ปง ชุนควน และ เชียงคำ เป็นเครือข่าย 10 หมู่บ้าน และหมู่บ้าน ผาช้างน้อย ได้รับงบประมาณ 1,800,000 บาท โดยมีกลุ่มอาชีพ16 กลุ่ม กลุ่มหัตถกรรม ได้รับงบประมาณ 40,000 บาท

นอกจากนี้ในเครือข่ายกลุ่มอาชีพ จำนวน 16 กลุ่ม มีสมาชิกทั้งหมด 126 คน เป็นสมาชิกของแต่ละหมู่บ้าน มีหน่วยงานสนับสนุนการจัดตั้ง ได้แก่ องค์กรพัฒนาเอกชน สำนักงานพัฒนาชุมชน ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) และ กรมประชาสัมพันธ์ ส่วนใหญ่เป็นกลุ่มเลี้ยงสัตว์และกลุ่มหัตถกรรม ได้มีการวางแผนยุทธศาสตร์ร่วมกัน เนื่องจาก ในช่วงแรกการปักผ้าชาวเขาเกิดจากการผลิตของชาวเขา แต่ต่อมาได้มีการขยายผลไปยังพื้นราบ ทำให้การผลิตภัณฑของชนเผ่าเสียเปรียบ เนื่องจากต้องซื้อวัตถุดิบจากพื้นราบ ดังนั้น จึงวางแผนว่า ทำอย่างไร จึงจะจัดหาวัตถุดิบที่มีราคาถูก จึงเกิดการแลกเปลี่ยนสินค้ากับเครือข่าย โดยเป็นการแลกเปลี่ยนสินค้ากับวัตถุดิบ และมีการฝากขาย

สำหรับกลุ่มผ้าปักชาวเขاب้านปางค่า หมู่ 1 ผาช้างน้อย มีสมาชิก 10 คน มีคณะกรรมการจำนวน 5 คน ได้รวมกลุ่มกันในลักษณะกลุ่มประยุกต์ เพื่อผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าปัก ผ้าเขียนเทียน และผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าปัก และ ผ้าเขียนเทียน วัตถุประสงค์ในการตั้งกลุ่มผ้าปักชาวเขา เพื่อสร้างรายได้เสริม และใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น ในการสร้างอาชีพและรายได้ให้ชุมชน

เริ่มแรกมีการระดมทุนจากกลุ่มอพยพแรงงานที่ฮ่องกง 40,000 บาท และสมาชิกกลุ่ม 10 คน จำนวน 1,000 บาท ได้นำมาจัดซื้อเครื่องมืออุปกรณ์ในการผลิตและเป็นเงินทุนหมุนเวียน หลังจากนั้นได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ ทั้งทางสำนักงานพัฒนาชุมชน กรมประชาสัมพันธ์ กองทุน SIF และมูลนิธิศุภนิมิต ในการจัดหาเงินทุน เครื่องมืออุปกรณ์ในการผลิต และ คำนะแนะนำปรึกษา ในการดำเนินงานของกลุ่มฯ

ปี 2546 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ประเภทกระเป๋าใส่เอกสาร ได้รับคัดเลือกเป็น หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ระดับ 4 ดาว

2.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน

การช่วยเหลือภายในชุมชน ส่วนใหญ่กลุ่มฯ มีการช่วยเหลือทั้งด้านแรงงาน สมาชิกร่วมกันพัฒนาท้องถิ่น นอกจากนี้กลุ่มฯ ได้มีการจ้างงานให้ชุมชน ช่วยสร้างรายได้ให้ชาวบ้านในชุมชน

2.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ

2.4.1 การบริหารและการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

การจัดการองค์กรของกลุ่มฯ ได้มีการจัดตั้งคณะกรรมการกลุ่มขึ้นจำนวน 5 คน จากสมาชิกจำนวน 10 คน ตั้งแต่ปี 2539 จนถึงปัจจุบัน ยังไม่มีการเปลี่ยนแปลงประธานและคณะกรรมการกลุ่มฯ ในการปฏิบัติงานของคณะกรรมการจากที่ได้รับคัดเลือกยังไม่ตรงตามหน้าที่ ส่วนใหญ่ภาระรับผิดชอบและการบริหารงานอยู่ที่ประธาน เนื่องจาก คณะกรรมการส่วนใหญ่ไม่รู้หนังสือ และขาดความรู้ความเข้าใจในการจัดการองค์กร จึงทำให้คณะกรรมการไม่ได้ปฏิบัติหน้าที่ตามที่ได้รับมอบหมายและรับผิดชอบอย่างเต็มที่ ลักษณะโครงสร้างของคณะกรรมการกลุ่มฯ ได้แสดงไว้ดังภาพ 3.2

วิธีการคัดเลือกคณะกรรมการของกลุ่มฯ ได้รับการเสนอชื่อจากสมาชิกภายในกลุ่มฯ โดยมีมติเอกฉันท์ในการคัดเลือก สำหรับการคัดเลือกใช้วิธีคัดเลือกบุคคลที่ละตำแหน่ง ซึ่งพิจารณาคุณสมบัติของประธานกลุ่มจากการดำรงตำแหน่งเป็นผู้มีความรู้ความสามารถ สามารถประสานงานกับเครือข่ายอาชีพอื่นๆ ได้เป็น

อย่างดี ส่วนคณะกรรมการจาก พิจารณาจากความอาวุโส และได้รับความไว้วางใจจากสมาชิก ลักษณะหน้าที่ของคณะกรรมการกลุ่มมีดังนี้

ประธานกลุ่ม นางเพย ศรีสมบัติ โดยหน้าที่หลักของประธานกลุ่มฯ คือ การบริหารจัดการ ควบคุมดูแลด้านการผลิต การตลาด ประสานงานและบันทึกบัญชี

รองประธานกลุ่มฯ นางแพะ ศรีสมบัติ โดยหน้าที่หลักของรองประธานกลุ่มฯ คือ บริหารและจัดการแทนประธานกลุ่ม งานที่ประธานกลุ่มมอบหมาย และช่วยตรวจสอบด้านการผลิต

เลขานุการ นางวันดา งามจิตตะกุล โดยหน้าที่หลักของเลขานุการ คือ จัดทำเอกสาร และบันทึกการประชุม

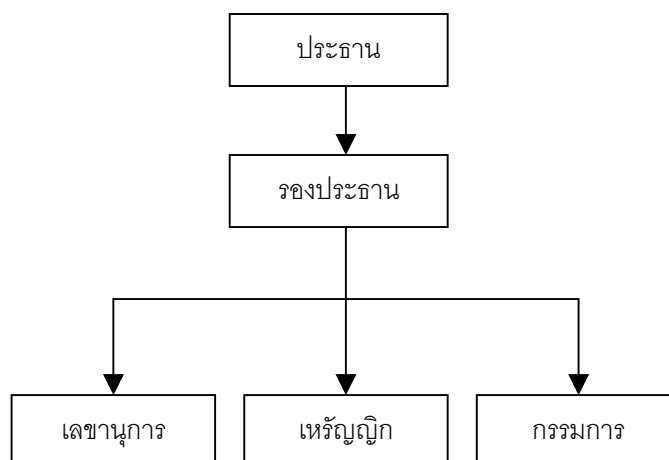
เหรัญญิก นางม่วงเจียม ช้างน้อยอำไพ โดยหน้าที่หลักของเหรัญญิก คือ ดูแลด้านการออมทรัพย์ และตรวจสอบบัญชีการเงิน

กรรมการ นางม่วง วานิชสกุล โดยหน้าที่หลักของกรรมการ คือ ตรวจสอบดูแลการทำงานและให้คำปรึกษาแก่ คณะกรรมการกลุ่ม ฯ

รายละเอียดประวัติคณะกรรมการดังตารางที่ 2.1

กลุ่ม ฯ มีการประชุมร่วมกับสมาชิก เดือนละ 1 ครั้ง ส่วนใหญ่เป็นการประชุมเรื่องการดำเนินงานที่ผ่านมา ชี้แจงด้านการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า และตกลงด้านราคาซื้อขาย รวมถึง ยอดจำหน่ายของสินค้าในแต่ละเดือน ส่วนคณะกรรมการมีการประชุมปรึกษาหารือเดือนละ 1 ครั้ง ชี้แจงการดำเนินงานทั้งด้านการปัญหาด้านการผลิต การตลาด และมีการร่วมสรุปผลจากการไปฝึกอบรมและศึกษาดูงานจากแหล่งต่างๆ และเปิดโอกาสให้คณะกรรมการแสดงความคิดเห็นและเสนอโครงการต่างๆ ในการพัฒนากลุ่ม ฯ

สำหรับการกำหนดผลตอบแทนในการดำเนินงานของคณะกรรมการกลุ่มฯ ได้กำหนดให้มีการหักยอดเงินร้อยละ 5 จากยอดขายในแต่ละครั้งหลังจากหักต้นทุนการผลิต และนำมาจัดสรร ร้อยละ 2 เป็นค่าบริหารตอบแทนแก่คณะกรรมการกลุ่ม (เบี้ยประชุม) วาระการดำรงตำแหน่งของประธานและคณะกรรมการ มีการกำหนดไว้ 2 ปี



แผนภาพที่ 2.2 โครงสร้างองค์กร

2.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

1. คณะกรรมการส่วนใหญ่ ยังไม่ได้ทำงานตามตำแหน่งที่ได้รับคัดเลือกจากกลุ่มฯ เนื่องจาก คณะกรรมการส่วนใหญ่ไม่รู้หนังสือและขาดความรู้ความเข้าใจด้านการบริหารจัดการองค์กร
2. ภาระหน้าที่ในการบริหารจัดการยังเป็นการรับผิดชอบของประธานกลุ่มฯ อาจส่งผลกระทบต่อความยั่งยืนของกลุ่มฯ

2.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ

ตั้งแต่การจัดกลุ่มฯ ปี 2539 จนถึงปัจจุบัน ได้มีหน่วยงานต่างๆ เข้ามาช่วยเหลือให้คำแนะนำและสนับสนุนทั้งการด้านฝึกอบรม ด้านวัสดุอุปกรณ์ รวมถึงสนับสนุนด้านเงินทุนให้กลุ่มฯ ซึ่งมีรายละเอียดต่าง ๆ ดังนี้

ปี 2540

1. กรมประชาสัมพันธ์ สนับสนุนเงินทุนกู้ยืมปลอดดอกเบี้ย จำนวน 90,000 บาท กลุ่มฯ นำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
2. กองทุน SIF สนับสนุนเงินทุนให้เปล่า จำนวน 30,000 บาท กลุ่มฯ นำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ปี 2544

- มูลนิธิศุภนิมิตฯ สนับสนุนจักรเย็บผ้า มูลค่า 20,000 บาท เป็นลักษณะการให้เปล่า
- นอกจากนี้ กลุ่มฯ ยังได้รับการสนับสนุนจากประธานกลุ่มฯ ในรูปของเงินทุนหมุนเวียนและห้องเก็บผลิตภัณฑ์ รวมมูลค่า 300,000 บาท
- รายละเอียดแหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ ดังตารางที่ 2.2

ตารางที่ 2.1 ประวัติคณะกรรมการกลุ่มฯ ปี 2546

ชื่อ - สกุล	อายุ (ปี)	เพศ	สถานภาพ	ระดับการศึกษา	ตำแหน่ง	บทบาทและหน้าที่	อาชีพเดิม	อาชีพปัจจุบัน	เป็นสมาชิกกลุ่ม ในชุมชน	บทบาท ภายในชุมชน
นางเพย ศรีสมบัติ	47	หญิง	สมรส	ม.3	ประธาน	บริหารงานจัดการ ควบคุมดูแล ด้านการผลิตการตลาด ประสาน งาน และบันทึกบัญชี	ทำไร่	ทำไร่	กลุ่มหัตถกรรม	กพสม.
นางแพะ ศรีสมบัติ	52	หญิง	สมรส	-	รอง ประธาน	บริหารงานและจัดการแทน ประธานกลุ่ม และช่วยตรวจ สอบด้านการผลิต	ทำไร่	ทำไร่	กลุ่มหัตถกรรม	กรรมการสวัสดิ การผู้สูงอายุ
นางวรินดา งามจิตตะกุล	37	หญิง	สมรส	ม.3	เลขานุการ	จัดทำเอกสารปลงบันทึกการ ประชุม	ทำไร่	ทำไร่	กลุ่มหัตถกรรม	อสม.
นางม่วงเจียม ช้างน้อยอำไพ	35	หญิง	สมรส	-	เหรัญญิก	ดูแลด้านการออมทรัพย์ และ ตรวจสอบบัญชี	ทำไร่	ทำไร่	กลุ่มหัตถกรรม	-
นายม่วง วาชนิชกุล	42	หญิง	สมรส	-	กรรมการ	ดูแลตรวจสอบการทำงานขอ คณะกรรมการ และให้คำปรึกษา แนะนำต่าง ๆ	ทำไร่	ทำไร่	กลุ่มหัตถกรรม	-

หมายเหตุ : กพสม. หมายถึง คณะกรรมการพัฒนาสตรีหมู่บ้าน

อสม. หมายถึง อาสาสมัครสาธารณสุขหมู่บ้าน

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 2.2 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ

หน่วยงาน	ปีที่ช่วยเหลือและสนับสนุน	ความช่วยเหลือ
กรมประชาสงเคราะห์	2540	สนับสนุนเงินกู้ปลอดดอกเบี้ย จำนวน 90,000 บาท
กองทุนชุมชนเพื่อการลงทุนทางสังคม (Social Investment Foundation) (กองทุน SIF)	2540	สนับสนุนเงินให้เปล่า จำนวน 30,000 บาท
มูลนิธิศุภนิมิต	2544	สนับสนุนจักรเย็บผ้า มูลค่า 20,000 บาท เป็นการให้เปล่า
การสนับสนุนจากประธานกลุ่มฯ	2539	สนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนและห้องเก็บผลิตภัณฑ์ รวมมูลค่า 300,000 บาท

ที่มา : จากการสำรวจ

บทที่ 3

การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

3.1 ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ แบ่งเป็นประเภทต่างๆ ดังนี้

1. ประเภทผ้าขึ้น

- ผ้าปักขนาดต่างๆ
- ผ้าเขียนเทียน
- ผ้าย้อมสีธรรมชาติ

2. ประเภทแปรรูป

- กระเป๋ารูปแบบต่างๆ
- เสื้อ กางเกง และกระโปรง
- ผลิตภัณฑ์ชาวดกถิ่น ได้แก่ รูปหมอน รูปช้าง และรูปย่าม
- หมอนปัก และปลอกหมอนวิถีธรรมชาติ

ซึ่งแต่เดิมผลิตภัณฑ์จะใช้ไหมประดิษฐ์และผ้าปักจากโรงงานแต่ในปัจจุบันเน้นการย้อมสีธรรมชาติ โดยกลุ่มฯ มีการย้อมสีเส้นฝ้ายและเส้นด้ายที่ปักเอง

สำหรับผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ ได้แก่

- 1) กระเป๋ารูปแบบต่างๆ ได้แก่ กระเป๋าแบบสะพายแต่งลูกตุ้ม กระเป๋าใส่เอกสาร กระเป๋ามือถือ เป้ กระเป๋าคาดเอว และกระเป๋าที่อื่นวัน
- 2) ผ้าปักขนาดต่าง ๆ (กลุ่มนำมาใช้กับผลิตภัณฑ์แปรรูปต่าง ๆ)
ได้แก่ ผ้าปักขนาด 10 นิ้ว x 12 นิ้ว ผ้าปักขนาด 23 นิ้วX 24 นิ้ว ผ้าปักแถบเดี่ยว 7.5 นิ้วX 1.50 เมตร และผ้าปักแถบคู่ 10 นิ้วX 1.50 เมตร
- 3) หมอนปัก และปลอกหมอนวิถีธรรมชาติ ขนาด 16"X 16"
- 4) เสื้อปักแขนสามส่วน
- 5) กางเกงกระโปรงเขียนเทียน
- 6) กระโปรงพันเอวเขียนเทียน
- 7) กระโปรงเขียนเทียนแต่งลูกบิด
- 8) กระโปรงสำเร็จรูปเขียนเทียน
- 9) ผลิตภัณฑ์ชาวดกถิ่น ได้แก่ รูปหมอน รูปช้าง และรูปย่าม

3.2 การบริหารการผลิต และการวางแผนการผลิต

3.2.1 การบริหารการผลิต

กลุ่มฯ เน้นผลิตตามคำสั่งซื้อ โดยประธานกลุ่มฯ เป็นผู้บริหารผลิต(การออกแบบลวดลาย) กระจายการผลิตให้กับสมาชิกผู้นำกลุ่มย่อยจำนวน 5 คน (แรงงานประจำ) จากนั้นไปกระจายให้กับสมาชิก แบ่งตามความถนัดในการทำงาน โดยการกระจายงานแต่ละครั้ง คณะกรรมการได้มีการประชุมตกลงกันในเรื่องราคาของชิ้นงานและการตรวจสอบคุณภาพจากผู้นำกลุ่มย่อยทั้ง 5 คน และจากประธานอีกครั้ง สมาชิกซื้อวัตถุดิบจากกลุ่มฯ และนำผลิตภัณฑ์มาขายให้กับกลุ่มฯ เงื่อนไขในการที่สมาชิกรับซื้อวัตถุดิบที่กลุ่มฯ ภายใน 1 เดือน ต้องมีผลิตภัณฑ์มาขายที่กลุ่มฯ ถ้าไม่มี กลุ่มฯ จะตัดสวัสดิการ (ค่ารักษาพยาบาล เงินกู้ไม่มีดอกเบี้ย ค่ารถไปโรงพยาบาล) การรับชิ้นงานจากสมาชิก กลุ่มฯ ตกลงกับสมาชิกจ่ายก่อนร้อยละ 50 ของราคาชิ้นงาน และจ่ายร้อยละ 50 หลังจากการขายได้

สำหรับผลิตภัณฑ์ที่แปรรูป เช่น กระเป๋า เสื้อผ้าแปรรูป ประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ตัดเย็บเองและมีการจ้างสมาชิกจำนวน 3 คน ตัดเย็บและจากกลุ่มเครือข่ายอำเภอเชียงคำและอำเภอดอกคำใต้

3.2.2 การวางแผนการผลิต

ด้านการวางแผนการผลิต สำหรับการแปรรูปมีการแบ่งงานกันทำในชนเผ่า คือ ถ้าเป็นผ้าเขียนแปรรูปจะให้ เผ่าม้ง ส่วน ผ้าปักชาวเขาให้เผ่าเย้าเป็นผู้ผลิต การรับคำสั่งซื้อกลุ่มฯ พิจารณาจากกำลังการผลิตของสมาชิกและระยะเวลาในการทำงาน ซึ่งการวางแผนการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ที่ผ่านมากลุ่มฯ ได้มีการวางแผนการผลิต คือ การผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าปัก จะมีการวางแผนการผลิตมากในช่วง เดือน พ.ย – ก.พ เนื่องจากเป็นช่วงที่สมาชิกว่างจากการทำไร่ และสำรองไว้แปรรูปผลิตภัณฑ์ ส่วนการผลิตผ้าเขียนเทียน ผลิตแปรรูปต่างๆ กลุ่มฯ มีการผลิตทั้งปี ซึ่งมีทั้งการผลิตตามคำสั่งซื้อ รอจำหน่ายและออกร้าน

ตารางที่ 3.1 กำลังการผลิตผลิตภัณฑ์หลักแต่ละประเภทของสมาชิกกลุ่มฯ

ประเภทผลิตภัณฑ์	ลักษณะผลิตภัณฑ์	กำลังการผลิต
1. ผ้าปัก	1. ผ้าปักขนาดเล็ก ขนาด 10 นิ้ว x 12 นิ้ว	20 ชิ้น/เดือน/คน
	2. ผ้าปักขนาดใหญ่ ขนาด 23 นิ้ว x 24 นิ้ว	2 ชิ้น/เดือน/คน
	3. ผ้าปักแถบคู่ ขนาด 10 นิ้ว x 1.50 เมตร	4 ชิ้น/เดือน/คน
	4. ผ้าปักแถบเดี่ยว ขนาด 7.5 นิ้ว x 1.50 เมตร	4 ชิ้น/เดือน/คน
2. ผ้าเขียนเทียน	5. ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 นิ้ว x 2 เมตร	7 ชิ้น/วัน
3. กระเป๋า	6. กระเป๋าสะพายแบบแต่งลูกตุ้ม	50 ใบ/วัน/ 3 คน
	7. กระเป๋าใส่เอกสาร	30 ใบ/วัน/ 3 คน
	8. กระเป๋ามือถือ	30 ใบ/วัน/ 3 คน
	9. กระเป๋าเป้	50 ใบ/วัน/ 3 คน
	10. กระเป๋าคาดเอว	50 ใบ/วัน/ 3 คน
	11. กระเป๋าตรีอินวัน	50 ใบ/วัน/ 3 คน
	12. เสื้อปักแขนสามส่วน	30 ตัว/วัน/ 3 คน
4. เสื้อผ้าแปรรูป	13. กางเกงกระโปรง	30 ตัว/วัน/ 3 คน
	14. กระโปรงป้าย	30 ตัว/วัน/ 3 คน
	15. กระโปรงแต่งลูกบิด	10 ตัว/วัน/ 3 คน
	16. กระโปรงสำเร็จรูปเขียนเทียน	30 ตัว/วัน/ 3 คน
	17. กระโปรงพันเอวเขียนเทียน	30 ตัว/วัน/ 3 คน
	18. แบบหมอนเล็ก ขนาด 6 นิ้ว x 6 นิ้ว	50 ชิ้น/วัน/คน
5. ชาดุดกลิ่น	19. แบบช้าง ขนาด 3 นิ้ว x 4 นิ้ว	20 ชิ้น/วัน/คน
	20. แบบย่าม (ถุงชา) ขนาด 2 นิ้ว x 2 นิ้ว	50 ชิ้น/วัน/คน
	หมอนปักวิถีชีวิต ขนาด 16 นิ้ว x 16 นิ้ว	1 ใบ /3วัน/คน
6. ปลอกหมอน	ปลอกหมอนลายปัก ขนาด 16 นิ้ว x 16 นิ้ว	1 ใบ/ 2 วัน/คน

ที่มา : จากการสำรวจ

สำหรับการวางแผนการผลิตของกลุ่มฯ ในอนาคต กลุ่มฯ ได้มีการวางแผนด้านการประสานงานกับกลุ่มเครือข่ายด้านการทอผ้า การย้อมผ้า และการปัก ปัจจัยที่มีผลต่อการวางแผนการผลิตของกลุ่มฯ ได้แก่ คำสั่งซื้อจากลูกค้า ความต้องการซื้อของลูกค้าในช่วงเทศกาลต่างๆ เช่น สงกรานต์ ปีใหม่ เทศกาลทางศาสนา ราษฎร์และกำลังการผลิต

กำลังการผลิตผลิตภัณฑ์หลักแต่ละประเภทและปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์หลักประจำปี 2546 และช่วงเวลาการจัดหาวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์ แสดงดังตารางที่ 3.1 และ 3.2 ตามลำดับ

ตารางที่ 3.2 ช่วงเวลาในการจัดหาวัตถุดิบและผลิตผลิตภัณฑ์

เดือน	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
จัดหาวัตถุดิบ	←		→							←		→
ผ้าปัก	←	→	←	-----	-----	-----	-----	-----	-----	→	←	→
ผ้าเขียนเทียน	←											→
กระเป๋า	←											→
เสื้อผ้าแปรรูป	←											→
ชาดูดกลิ่น												↔

หมายเหตุ : ←→ หมายถึง การผลิตในปริมาณปกติ

←--→ หมายถึง การผลิตในปริมาณลดลงเหลือ ร้อยละ 40

ที่มา : จากการสำรวจ

3.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต

3.3.1 วัตถุดิบ

วัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิต แบ่งออกได้เป็นวัตถุดิบหลักและวัตถุดิบรอง ซึ่งวัตถุดิบแต่ละชนิดมีรายละเอียดของการได้มาและการนำมาใช้ที่แตกต่างกัน ดังนี้

วัตถุดิบหลัก

ผ้าฝ้าย สั่งซื้อจากแม่สาย หน้ากว้าง 20 - 22 นิ้ว ม้วนละ 170- 190 บาท (9 เมตร) ส่วนใหญ่เป็นสีดำนํ้าและสีครีม และมีการสั่งซื้อจากกลุ่มบ้านหาด อำเภอยะลา ผ้ามีลักษณะเนื้อหนา ม้วนละ 220 บาท นำมาขายให้สมาชิกกลุ่มราคาม้วนละ 250 บาท ความถี่ในการจัดซื้อ 3 ครั้ง/ปี ปริมาณการจัดซื้อต่อครั้ง 10 ม้วน กลุ่มฯ ขนส่งเอง

ผ้ากระสอบ สั่งซื้อจากร้านเชียงคำใจดี หน้ากว้าง 40 นิ้ว ราคาเมตรละ 120 บาท ความถี่ในการจัดซื้อ 2 - 3 เดือนครั้ง ปริมาณการจัดซื้อต่อครั้ง 18 - 27 เมตร

เส้นด้ายเบอร์ 12 สั่งซื้อจากร้านค้าในตลาดวโรรส ราคามัดละ 360 บาท หรือใจละ 30 บาท (1 มัดมี 12 ใจ)

เส้นด้ายเบอร์ 13 สั่งซื้อจากร้านค้าในตลาดวโรรส ราคามัดละ 360 บาท หรือใจละ 30 บาท (1 มัดมี 12 ใจ)

เส้นด้ายเบอร์ 14 สั่งซื้อจากร้านค้าในตลาดวโรรส ราคามัดละ 360 บาท หรือใจละ 30 บาท (1 มัดมี 12 ใจ) โดยด้ายปักทั้ง 3 เบอร์ กลุ่มฯ จัดซื้อปีละ 2 ครั้ง ครั้งละ 1 - 2 มัด/เบอร์ โดยกลุ่มฯ ไปจัดซื้อที่เชียงใหม่และขนส่งเอง

ผ้าปักจีน สั่งซื้อจากร้านเชียงคำใจดี หน้ากว้าง 45 นิ้ว ราคาเมตรละ 55 บาท ความถี่ในการจัดซื้อ 2-3 เดือนครั้ง ปริมาณการจัดซื้อต่อครั้ง 18 เมตร

ผ้าใยกล้วย สั่งซื้อจากกลุ่มฯ เครือข่ายบ้านคอดยาว ตำบลร่มเย็น อำเภอยะลา ราคาม้วนละ 190 บาท (4 เมตร) ความถี่ในการจัดซื้อ 2-3 เดือนครั้ง ปริมาณการจัดซื้อต่อครั้ง 8-12 เมตร

ผ้าลินิน สั่งซื้อร้านเชียงคำใจดี ราคาเมตรละ 22 บาท ความถี่ในการจัดซื้อ 2-3 เดือนครั้ง ปริมาณการจัดซื้อต่อครั้ง 8-12 เมตร

ไหมประดิษฐ์ สั่งซื้อจากร้านค้าในตลาดวโรรส ราคากระสอบละ 7,500 บาท (100 มัด หรือ 500 ใจ) ความถี่ในการจัดซื้อ 1 ครั้ง/ปี ปริมาณการจัดซื้อต่อครั้ง 1 กระสอบ กลุ่มฯขนส่งเอง

เส้นไหม สั่งซื้อจากร้านเชียงคำใจดี ราคา กิโลกรัมละ 1,700 บาท (5 มัดหรือ 1.2 กิโลกรัม) ความถี่ในการจัดซื้อ 1 ครั้ง/ปี ปริมาณการจัดซื้อต่อครั้ง 1 กิโลกรัม

ซา ซื้อจากเชียงราย ราคากระสอบละ 2,000 บาท (50 กก.) (กลุ่มฯมีการทดลองใช้ใบเตย มาใช้ในการดูดกลิ่น โดยนำมาคั่วก่อนเพื่อป้องกันเชื้อรา) ความถี่ในการจัดซื้อ 2 ครั้ง ปริมาณการจัดซื้อต่อครั้ง 1 กระสอบ

รายละเอียดของวัตถุดิบหลัก แสดงได้ดังตารางที่ 3.3

วัตถุดิบรอง

พาราฟิน ใช้สำหรับผลิตภัณฑ์เขียนเทียน (ใช้กับสีเคมีในการสกัดเทียนออก) ซื้อจากร้านค้าแถวสถานีขนส่ง (อาเขต) จังหวัดเชียงใหม่ ราคา กิโลกรัมละ 70 บาท ในรอบการผลิต 1 ปี จัดซื้อประมาณ 5 กิโลกรัม

สบู่เหลว ใช้สำหรับผลิตภัณฑ์เขียนเทียน (ใช้กับสีธรรมชาติในการสกัดเทียนออก) และการฟอกผ้าฝ้ายก่อนย้อมสีธรรมชาติ ซื้อจากร้านค้าแถวสถานีขนส่ง (อาเขต) จังหวัดเชียงใหม่ ราคาถึงละ 350 บาท (17 ลิตร) ในรอบการผลิต 1 ปี จัดซื้อประมาณ 2 ถัง

ขี้ผึ้ง ใช้สำหรับผลิตภัณฑ์เขียนเทียน (ใช้เขียนเทียน) ซื้อจากร้านค้าแถวสถานีขนส่ง (อาเขต) จังหวัดเชียงใหม่ ราคา กิโลกรัมละ 400 บาท ในรอบการผลิต 1 ปี จัดซื้อประมาณ 2 กิโลกรัม

ขี้เถ้า ใช้สำหรับย้อมสีธรรมชาติ หลังจากย้อมเปลือกไม้ ซื้อจากร้านค้าแถวสถานีขนส่ง (อาเขต) จังหวัดเชียงใหม่ ราคาถึงละ 450 บาท (30 ลิตร) ในรอบการผลิต 1 ปี จัดซื้อประมาณ 2 ถัง

ปูนขาว ใช้สำหรับย้อม (ฮ่อม) ซื้อจากร้านค้าแถวสถานีขนส่ง (อาเขต) จังหวัดเชียงใหม่ ราคาถึงละ 16 บาท ในรอบการผลิต 1 ปี จัดซื้อประมาณ 5 ถัง

น้ำส้มสายชู ใช้สำหรับย้อมสีธรรมชาติ ประเภทเปลือกมะม่วง และไม้คูดู ซื้อจากร้านค้าแถวสถานีขนส่ง (อาเขต) จังหวัดเชียงใหม่ ราคาขวดละ 25 บาท ในรอบการผลิต 1 ปี จัดซื้อประมาณ 2 ขวด

แม่สีธรรมชาติ (ฮ่อม) ใช้สำหรับย้อมสีธรรมชาติ ซื้อจากร้านค้าแถวสถานีขนส่ง (อาเขต) จังหวัดเชียงใหม่ ราคาถึงละ 2,400 บาท ในรอบการผลิต 1 ปี จัดซื้อ 1 ถัง

ไฮโดรเจน ใช้สำหรับฟอกผ้าฝ้ายก่อนนำไปย้อม ซื้อจากร้านค้าแถวสถานีขนส่ง (อาเขต) จังหวัดเชียงใหม่ ราคาถึงละ 300 บาท (15 ลิตร) ในรอบการผลิต 1 ปี จัดซื้อประมาณ 2 ถัง

โซดาแอช ใช้สำหรับฟอกผ้าฝ้ายก่อนนำไปย้อม ซื้อจากร้านค้าแถวสถานีขนส่ง (อาเขต) จังหวัดเชียงใหม่ ราคาถึงละ 240 บาท (16 ลิตร) ในรอบการผลิต 1 ปี จัดซื้อประมาณ 1 ถัง

ผ้าขี้บใบ ใช้เย็บกระเป๋าสั่งซื้อจากร้านค้าในตลาดวโรรส หน้ากว้าง 40 นิ้ว ราคาเมตรละ 16 บาท ความถี่ในการจัดซื้อปีละ 2 ครั้ง ปริมาณการจัดซื้อต่อครั้ง 2-3 พับ

ขี้บ ใช้เย็บกระเป๋าสั่งซื้อจากร้านค้าในตลาดวโรรส มีหลายขนาดขึ้นอยู่กับขนาดกระเป๋ามีราคา คู่ละ 3 บาท - 6 บาท ความถี่ในการจัดซื้อปีละ 2 ครั้ง ปริมาณการจัดซื้อต่อครั้ง 20-50 คู่

ลูกตุ้ม ใช้ตบแต่งกระเป๋าสั่งซื้อจากร้านค้าในตลาดวโรรส ราคา 80 บาท (100 เม็ด) ความถี่ในการจัดซื้อปีละ 2-3 ครั้ง ปริมาณการจัดซื้อต่อครั้ง 200 เม็ด

ลูกปัด ใช้ตบแต่งกระเป๋าสั่งซื้อจากร้านค้าในตลาดวโรรส ราคา คู่ละ 1 ความถี่ในการจัดซื้อปีละ 2 ครั้ง ปริมาณการจัดซื้อต่อครั้ง 50 คู่

ที่ปรับกระเป๋าสั่งซื้อจากร้านค้าในตลาดวโรรส ราคา คู่ละ 5 บาท ความถี่ในการจัดซื้อปีละ 2 ครั้ง ปริมาณการจัดซื้อต่อครั้ง 50 คู่

สายสะพาย สั่งซื้อจากร้านค้าในตลาดวโรรส ราคา เมตรละ 10 บาท ความถี่ในการจัดซื้อปีละ 2 ครั้ง ปริมาณการจัดซื้อต่อครั้ง 20 เมตร

ตะขอ ใช้ตบแต่งกระเป๋าสั่งซื้อจากร้านค้าในตลาดวโรรส ราคาคู่ละ 5 บาท ความถี่ในการจัดซื้อปีละ 2 ครั้ง ปริมาณการจัดซื้อต่อครั้ง 50 คู่

ผ้าก๊วน ใช้ตบแต่งกระเป๋าสั่งซื้อจากร้านค้าในตลาดวโรรส ราคาเมตรละ 20 บาท ความถี่ในการจัดซื้อปีละ 2 ครั้ง ปริมาณการจัดซื้อต่อครั้ง 10 – 20 เมตร

ผ้าแข็ง ใช้ทำหมอนปักสั่งซื้อจากร้านค้าในตลาดวโรรส ราคาเมตรละ 16 บาท ความถี่ในการจัดซื้อปีละ 2 ครั้ง ปริมาณการจัดซื้อต่อครั้ง 10-20 เมตร

รายละเอียดของวัตถุดิบรอง แสดงได้ดังตารางที่ 3.4

ตารางที่ 3.3 การจัดหาวัตถุดิบหลักของกลุ่มฯ

รายการ	หน่วย	ราคา/ หน่วย	แหล่งจัดซื้อ	ความถี่ใน การจัดซื้อ	ปริมาณการจัด ซื้อ/ครั้ง	การชำระเงิน	ลักษณะการ ขนส่ง
ผ้าฝ้าย (9 เมตร)	ม้วน	190	- อ.แม่สาย - กลุ่มบ้าน หาด อ. เชียงคำ	3 ครั้ง/ปี	10 ม้วน	เงินสด	ขนส่งเอง
ผ้ากระสอบ	เมตร	120	ร้านเชียงคำใจ ดี จ.พะเยา	2-3 เดือน/ ครั้ง	18-24 เมตร	ร้านค้าให้เงิน เชื่อ 1 เดือน	ขนส่งเอง
เส้นด้ายเบอร์ 12 (12 ใจ)	มัด	360	ร้านค้าใน ตลาดวโรรส	ปีละ 2 ครั้ง		ร้านค้าให้เงิน เชื่อ 1 เดือน	ขนส่งเอง
เส้นด้ายเบอร์ 13 (12 ใจ)	มัด	360	ร้านค้าใน ตลาดวโรรส			ร้านค้าให้เงิน เชื่อ 1 เดือน	ขนส่งเอง
เส้นด้ายเบอร์ 14 (12 ใจ)	มัด	360	ร้านค้าใน ตลาดวโรรส		1-2 มัด/เบอร์	ร้านค้าให้เงิน เชื่อ 1 เดือน	ขนส่งเอง
ผ้าปักจีน	เมตร	55	ร้านเชียงคำใจ ดี จ.พะเยา			ร้านค้าให้เงิน เชื่อ 1 เดือน	ขนส่งเอง
ผ้าใยภูเขา (4 เมตร)	ม้วน	190	กลุ่มเครือข่าย บ้านตอดยาว ต.ร่มเย็น อ.เชียงคำ	2-3 เดือน/ ครั้ง	8-12 เมตร	เงินสด	ขนส่งเอง
ผ้าลินิน	เมตร	22	ร้านเชียงคำใจ ดี จ.พะเยา	2-3 เดือน/ ครั้ง	8-12 เมตร	ร้านค้าให้เงิน เชื่อ 1 เดือน	ขนส่งเอง
ไหมประดิษฐ์ (500 ใจ)	กระสอบ	7,500	ร้านค้าใน ตลาดวโรรส จ.เชียงใหม่	1 ครั้ง/ปี	กระสอบ	เงินสด	ขนส่งเอง
เส้นไหม (1.2 กก.)	กิโลกรัม	1,700	ร้านเชียงคำใจ ดี จ.พะเยา	1 ครั้ง/ปี	1 กก.	ร้านค้าให้เงิน เชื่อ 1 เดือน	ขนส่งเอง
ซา (50 กก.)	กิโลกรัม	2,000	จ. เชียงราย	2 ครั้ง/ปี	1 กระสอบ	เงินสด	ขนส่งเอง

หมายเหตุ : ปี 2547 การจัดซื้อผ้าฝ้าย กลุ่มฯ ได้จากส่งกลุ่มทอผ้าบ้านป่าคา ทอผ้าย้อมสีธรรมชาติเมตรละ 40 บาท โดยกลุ่มฯ มัด
จำลองหน้าร้อยละ 20 ของคำสั่งซื้อ ส่วนผ้ากระสอบในปัจจุบันกลุ่มฯ ไม่ได้ใช้

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.4 การจัดหมวดหมู่ติบรองของลุ่มฯ

รายการ	หน่วย	ราคา/หน่วย (บาท)	แหล่งจัดซื้อ	การชำระเงิน	ลักษณะการขนส่ง	การนำมาใช้ประโยชน์
พาราฟิน	กิโลกรัม	70	ร้านค้าบริเวณสถานีขนส่งอาเขต จ.เชียงใหม่	เงินสด	ขนส่งเอง	เขียนเทียน
สบู่เหลว (17ลิตร)	ถัง	350	ร้านค้าบริเวณสถานีขนส่งอาเขต จ.เชียงใหม่	เงินสด	ขนส่งเอง	เขียนเทียน
ซีผึ้ง	กิโลกรัม	400	ร้านค้าบริเวณสถานีขนส่งอาเขต จ.เชียงใหม่	เงินสด	ขนส่งเอง	เขียนเทียน
ซีลิกเตด (30ลิตร)	ถัง	450	ร้านค้าบริเวณสถานีขนส่งอาเขต จ.เชียงใหม่	เงินสด	ขนส่งเอง	ย้อมสีธรรมชาติ
ปูนขาว	ถุง	16	ร้านค้าบริเวณสถานีขนส่งอาเขต จ.เชียงใหม่	เงินสด	ขนส่งเอง	ย้อม (ฮ่อม)
น้ำส้มสายชู	ขวด	25	ร้านค้าบริเวณสถานีขนส่งอาเขต จ.เชียงใหม่	เงินสด	ขนส่งเอง	ย้อมสีธรรมชาติ
แมสสีธรรมชาติ (ฮ่อม)	ถัง	2,400	ร้านค้าบริเวณสถานีขนส่งอาเขต จ.เชียงใหม่	เงินสด	ขนส่งเอง	ย้อมสีธรรมชาติ
ไฮโดรเจน (15ลิตร)	ถัง	300	ร้านค้าบริเวณสถานีขนส่งอาเขต จ.เชียงใหม่	เงินสด	ขนส่งเอง	ฟอกผ้าฝ้าย
โซดาเอท (16 ลิตร)	ถัง	240	ร้านค้าบริเวณสถานีขนส่งอาเขต จ.เชียงใหม่	เงินสด	ขนส่งเอง	ฟอกผ้าฝ้าย
ผ้าซับใน	เมตร	16	ร้านค้าในตลาดวโรรส	เงินสด	ขนส่งเอง	ซับในกระเป๋
ชีบ	คู่	3 - 6	ร้านค้าในตลาดวโรรส	เงินสด	ขนส่งเอง	ตกแต่งกระเป๋
ลูกตุ้ม (100 เม็ด)	ถุง	80	ร้านค้าในตลาดวโรรส	เงินสด	ขนส่งเอง	ตกแต่งกระเป๋
ลูกบิด	คู่	1	ร้านค้าในตลาดวโรรส	เงินสด	ขนส่งเอง	ตกแต่งกระเป๋
ที่ปับประเป๋ (ตัวล็อก)	คู่	5	ร้านค้าในตลาดวโรรส	เงินสด	ขนส่งเอง	ติดสายกระเป๋
สายสะพาย	เมตร	10	ร้านค้าในตลาดวโรรส	เงินสด	ขนส่งเอง	สายกระเป๋
ตะขอ	คู่	5	ร้านค้าในตลาดวโรรส	เงินสด	ขนส่งเอง	ตกแต่งกระเป๋
ผ้าก๊น	เมตร	20	ร้านค้าในตลาดวโรรส	เงินสด	ขนส่งเอง	ตกแต่งกระเป๋
ผ้าแข็ง	เมตร	16	ร้านค้าในตลาดวโรรส	เงินสด	ขนส่งเอง	ซับปลอกหมอน

ที่มา : จากการสำรวจ

3.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต

เตาย้อม ใช้สำหรับต้มฝ้ายเพื่อฟอกและย้อมสีธรรมชาติ ราคาแต่ละ 80 บาท กลุ่มฯ จัดซื้อเองจากร้านค้าในอำเภอเชียงคำ มีจำนวน 1 เต่า อายุการใช้ 1 ปี

เข็มปัก-หัวแหลม ใช้สำหรับปักผ้ากางเกง ราคาเล่มละ 30 บาท กลุ่มฯ จัดซื้อเองจากร้านค้าเชียงคำไคดี ในอำเภอเชียงคำ มีจำนวน 10 เล่ม อายุการใช้ 1 ปี

เข็มปัก-หัวไม้แหลม ใช้สำหรับปักผ้าเย็บกระเป๋าราคาเล่มละ 30 บาท กลุ่มฯ จัดซื้อเองจากร้านค้าเชียงคำไคดี ในอำเภอเชียงคำ มีจำนวน 10 เล่ม อายุการใช้ 2 เดือน

ตะล่วย ใช้ในขั้นตอนการม้วนด้ายปักให้เรียงตัว มีลักษณะคล้ายลูกข่าง เป็นภูมิปัญญาภายในพื้นที่ ซึ่งสมาชิกแต่ละคนได้จัดทำขึ้นเอง มูลค่าอันละ 50 บาท อายุการใช้งาน 1 ปี

รายละเอียดของวัสดุ อุปกรณ์ รวมถึงอุปกรณ์การผลิตที่มีอายุการใช้งานน้อยกว่า 1 ปี แสดงได้ดังตารางที่ 3.5

ตารางที่ 3.5 วัสดุ อุปกรณ์ รวมถึงอุปกรณ์การผลิตที่มีอายุการใช้งานน้อยกว่า 1 ปี

รายการ	หน่วย	ราคา/หน่วย (บาท)	จำนวน	วิธีการจัด หา	แหล่งซื้อ	การชำระเงิน
เตาย้อม	เตา	80	1	ซื้อ	ร้านค้าในอำเภอ เชียงคำ	เงินสด
เข็มปัก-หัวแหลม	เล่ม	30	10	ซื้อ	ร้านค้าในอำเภอ เชียงคำ	เงินสด
เข็มปัก-หัวไม้แหลม	เล่ม	6	10	ซื้อ	ร้านค้าในอำเภอ เชียงคำ	เงินสด
ตะล่วย	อัน	50	10	ทำขึ้นเอง	สมาชิกจัดหาเอง	

ที่มา : จากการสำรวจ

3.3.3 อุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน

กรรไกร ใช้ในขั้นตอนการปักและการแปรรูป มีหลายขนาดขึ้นอยู่กับความเหมาะสมในการใช้งาน มีราคาตั้งแต่ 5- 20 บาท มีจำนวน 4 อัน กลุ่มฯ จัดซื้อจากร้านค้าเชียงคำไคดี ในอำเภอเชียงคำ อายุการใช้งาน 3 ปี

สายวัด ใช้ในขั้นตอนการปักและการแปรรูป ราคาเส้นละ 25 บาท มีจำนวน 2 เส้น กลุ่มฯ จัดซื้อจากร้านค้าเชียงคำไคดี ในอำเภอเชียงคำ อายุการใช้งาน 3 ปี

แม่พิมพ์ขนาดใหญ่ ใช้ในขั้นตอนเขียนเทียน ราคาอันละ 800 บาท มีจำนวน 2 อัน กลุ่มฯ จัดซื้อจากร้านค้าเชียงคำไคดี ในอำเภอเชียงคำ ปี 2541 อายุการใช้งาน 15 ปี

แม่พิมพ์ขนาดเล็ก ใช้ในขั้นตอนเขียนเทียน ราคาอันละ 600 บาท มีจำนวน 8 อัน กลุ่มฯ จัดซื้อจากร้านค้าเชียงคำไคดี ในอำเภอเชียงคำ ปี 2541 อายุการใช้งาน 15 ปี

กระทะ ใช้ในขั้นตอนเขียนเทียน ราคาใบละ 500 บาท มีจำนวน 1 ใบ กลุ่มฯ จัดซื้อจากร้านค้า เชียงคำใจดี ในอำเภอเชียงคำ ปี 2541 อายุการใช้งาน 10 ปี

พู่กันจีน ใช้ในขั้นตอนเขียนเทียน ราคาอันละ 36 บาท มีจำนวน 10 อัน กลุ่มฯ จัดซื้อจากร้านค้า เชียงคำใจดี ในอำเภอเชียงคำ ปี 2541 อายุการใช้งาน 2 ปี

ดินสอเขียนเทียน ใช้ในขั้นตอนเขียนเทียน ราคาแท่งละ 75 บาท มีจำนวน 10 อัน กลุ่มฯ จัดซื้อจากร้านค้าเชียงคำใจดี ในอำเภอเชียงคำ ปี 2541 อายุการใช้งาน 2 ปี

แปรงทาสีลิกเก็ต ใช้ในขั้นตอนการย้อมผ้า หลังจากย้อมเปลี่ยนสีแล้ว ราคาอันละ 75 บาท มีจำนวน 10 อัน กลุ่มฯ จัดซื้อจากร้านค้าเชียงคำใจดี ในอำเภอเชียงคำ ปี 2541 อายุการใช้งาน 2 ปี

หม้อต้ม ใช้ในขั้นตอนฟอกผ้าดิบก่อนย้อม ราคาใบละ 200 บาท มีจำนวน 1 ใบ กลุ่มฯ จัดซื้อจากร้านค้าเชียงคำใจดี ในอำเภอเชียงคำ ปี 2544 อายุการใช้งาน 5 ปี

ผ้ากรอง ใช้ในขั้นตอนฟอกผ้าดิบก่อนย้อม ราคาเมตรละ 10 บาท มีจำนวน 1 เมตร กลุ่มฯ จัดซื้อจากร้านค้าเชียงคำใจดี ในอำเภอเชียงคำ ปี 2544 อายุการใช้งาน 2 ปี

กาละมังพลาสติก ใช้ในขั้นตอนฟอกผ้าดิบก่อนย้อม ราคาใบละ 100 บาท มีจำนวน 1 ใบ กลุ่มฯ จัดซื้อจากร้านค้าเชียงคำใจดี ในอำเภอเชียงคำ ปี 2544 อายุการใช้งาน 2 ปี

ตู้โชว์ใหญ่ ราคาหลังละ 1,700 บาท มีจำนวน 1 หลัง กลุ่มฯ จัดซื้อจากร้านค้าในอำเภอเชียงคำ ปี 2540 อายุการใช้งาน 10 ปี

ตู้โชว์กลาง ราคาหลังละ 2,700 บาท มีจำนวน 2 หลัง กลุ่มฯ จัดซื้อจากร้านค้าในอำเภอเชียงคำ ปี 2540 อายุการใช้งาน 10 ปี

ตู้โชว์เล็ก ราคาหลังละ 700 บาท มีจำนวน 1 หลัง กลุ่มฯ จัดซื้อจากร้านค้าในอำเภอเชียงคำ ปี 2540 อายุการใช้งาน 10 ปี

จักรเย็บผ้า ใช้ในขั้นตอนการแปรรูป ราคาหลังละ 4,000 บาท มีจำนวน 5 หลัง ได้รับการสนับสนุนจากมูลนิธิศุภนิมิต ปี 2544 อายุการใช้งาน 15 ปี

จักรเย็บผ้า ใช้ในขั้นตอนการแปรรูป ราคาหลังละ 4,000 บาท มีจำนวน 1 หลัง กลุ่มฯ จัดซื้อจากร้านค้าเชียงคำใจดี ในอำเภอเชียงคำ ปี 2539 อายุการใช้งาน 15 ปี

โรงเรือน ส่วนใหญ่จะสร้างในบริเวณบ้านประชาชน มูลค่าการก่อสร้างประมาณ 250,000 บาท/หลัง อายุการใช้งาน 20 ปี

รายละเอียดของอุปกรณ์การผลิตและโรงเรือนผลิต แสดงได้ดังตารางที่ 3.6

ตารางที่ 3.6 อุปกรณ์การผลิตและโรงเรือนผลิต

รายการ	หน่วย	ราคา/ หน่วย (บาท)	จำนวน	ปีที่ได้ มา	วิธีการจัดหา	แหล่งซื้อ	การ ชำระ เงิน
กรรไกร	อัน	5 - 20	4	2541	กลุ่มจัดซื้อเอง	ร้านค้าในอำเภอเชียงคำ	เงินสด
สายวัด	เส้น	25	2	2541	กลุ่มจัดซื้อเอง	ร้านค้าในอำเภอเชียงคำ	เงินสด
แม่พิมพ์ขนาดใหญ่	อัน	800	2	2541	กลุ่มจัดซื้อเอง	ร้านค้าในอำเภอเชียงคำ	เงินสด
แม่พิมพ์ขนาดเล็ก	อัน	600	8	2541	กลุ่มจัดซื้อเอง	ร้านค้าในอำเภอเชียงคำ	เงินสด
กระทะ	ใบ	500	1	2541	กลุ่มจัดซื้อเอง	ร้านค้าในอำเภอเชียงคำ	เงินสด
ฟูกันจีน	อัน	36	10	2541	กลุ่มจัดซื้อเอง	ร้านค้าในอำเภอเชียงคำ	เงินสด
ดินสอเขียนเทียน	แท่ง	75	10	2541	กลุ่มจัดซื้อเอง	ร้านค้าในอำเภอเชียงคำ	เงินสด
แปรงทาสีลิกเกต	ด้าม	75	10	2541	กลุ่มจัดซื้อเอง	ร้านค้าในอำเภอเชียงคำ	เงินสด
หม้อต้ม	ใบ	200	1	2541	กลุ่มจัดซื้อเอง	ร้านค้าในอำเภอเชียงคำ	เงินสด
ผ้ากรอง	เมตร	10	1	2541	กลุ่มจัดซื้อเอง	ร้านค้าในอำเภอเชียงคำ	เงินสด
กาละมังพลาสติก	ใบ	100	1	2541	กลุ่มจัดซื้อเอง	ร้านค้าในอำเภอเชียงคำ	เงินสด
ตู้โชว์ใหญ่	หลัง	1,700	1	2540	กลุ่มจัดซื้อเอง	ร้านค้าในอำเภอเชียงคำ	เงินสด
ตู้โชว์กลาง	หลัง	2,700	2	2540	กลุ่มจัดซื้อเอง	ร้านค้าในอำเภอเชียงคำ	เงินสด
ตู้โชว์เล็ก	หลัง	700	1	2540	กลุ่มจัดซื้อเอง	ร้านค้าในอำเภอเชียงคำ	เงินสด
จักรเย็บผ้า	หลัง	4,000	5	2544	มูลนิธิศุภนิมิต		
จักรเย็บผ้า	หลัง	4,000	1	2539	กลุ่มจัดซื้อเอง	ร้านค้าในอำเภอเชียงคำ	เงินสด
โรงเรือน	หลัง	250,000	1	2539	ประธาน		

ที่มา : จากการสำรวจ

3.3.4 บรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ใช้บรรจุผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า มี 2 ชนิด ได้แก่

1. ถุงหิ้ว ราคาห่อละ 75 บาท จัดซื้อทั้งปีประมาณ 7 ห่อ ใช้สำหรับบรรจุผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้า
2. ถุงพลาสติกกิโลกรัมละ 70 บาท จัดซื้อทั้งปีประมาณ 5 กิโลกรัม สำหรับบรรจุถุงชาจำหน่าย
3. ถุงใส่ชา กิโลกรัมละ 100 บาท กิโลกรัมละ 100 บาท จัดซื้อทั้งปีประมาณ 3 กิโลกรัม

3.3.5 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

การตรวจสอบคุณภาพปัจจัยการผลิต

การตรวจสอบคุณภาพของปัจจัยการผลิตของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่ประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบ โดยพิจารณาจากขนาดของเบอร์ฝ้าย ลักษณะของเส้นฝ้ายที่ใช้และสีของเส้นฝ้ายที่จะนำมาใช้

การเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

การเก็บรักษาปัจจัยการผลิตจะเก็บไว้ที่บ้านประธานกลุ่มฯ ซึ่งวัตถุดิบหลัก ประเภทผ้าฝ้ายทอมือ ผ้ากระสอบ จะม้วนเป็นพับ และเก็บไว้ในตู้ ส่วนผ้าปักและผ้าเขียนเทียนที่รับซื้อจากสมาชิก มีทั้งเก็บไว้ในตู้และเก็บตามชั้นวางของ

3.4 แรงงานและการจ้างงาน

3.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต

การใช้แรงงานการผลิตของกลุ่มฯ ในการปักผ้า จะใช้แรงงานของสมาชิกภายในกลุ่ม 10 คน (สตรีเผ่าเย้า) ส่วนการเขียนเทียน ใช้แรงงานสมาชิก 1 - 2 คน (สตรีเผ่าม้ง) สำหรับการแปรรูปผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ ใช้แรงงานในกลุ่มประมาณ 2 - 3 คน และการจ้างแรงงานจากภายนอก ได้แก่ ผู้ผลิตในตำบลแม่ลาว ผู้ผลิตในอำเภอดอกคำใต้ และผู้ผลิตในอำเภอเชียงคำ โดยประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ประสานงาน

ลักษณะในการทำงานสมาชิกของกลุ่มฯ ใช้เวลาว่างจากการทำไร่ มารับชิ้นงานจากกลุ่มฯ โดยมีทั้งที่เบิกวัตถุดิบจากกลุ่มฯ และซื้อวัตถุดิบเอง แล้วนำชิ้นงานไปทำที่บ้าน โดยเฉลี่ยสมาชิกใช้เวลาในการทำงานประมาณ 7 ชั่วโมงต่อวัน เริ่มเวลาประมาณ 09.00 น. - 17.00 น. (ช่วงเดือน พฤศจิกายน - กุมภาพันธ์) ส่วนเดือนอื่นๆ สมาชิกกลุ่มฯ ใช้เวลาช่วงเย็นหลังจากว่างกิจกรรมจากการทำไร่ในการทำงาน

สำหรับการย้อมผ้าฝ้าย ประธานกลุ่มและสมาชิกจะเป็นผู้ย้อมเอง โดยมีกำหนดวันในการย้อมโดยการย้อมสีธรรมชาติ (เปลือกไม้) ของกลุ่มฯ ต่อครั้งใช้เวลาในการย้อมประมาณ 2 วัน หรือประมาณ 8 ชั่วโมง เวลาเริ่มทำงานประมาณ 8.00 - 17.00 น. ส่วนย้อมส้อม ต่อครั้งใช้เวลาในการย้อมประมาณ 10 วัน หรือประมาณ 8 ชั่วโมง ซึ่งสมาชิกที่มาย้อมสีธรรมชาติ แต่ละครั้งมีประมาณ 3 คน สามารถย้อมผ้าฝ้ายได้ประมาณ 3 พับ (27 เมตร)

3.4.2 การจ้างงาน

การจ้างงานภายในกลุ่มฯ เป็นในลักษณะการรับซื้อชิ้นงานจากสมาชิก และหักค่าวัตถุดิบ สำหรับสมาชิกที่เบิกวัตถุดิบจากกลุ่มฯ และรับซื้อจากสมาชิกรายอื่นๆ ที่จัดซื้อวัตถุดิบเอง ส่วนใหญ่ เป็นผู้ผลิตผ้าเขียน

เทียน ซึ่งกลุ่มฯ ได้มีการกำหนดราคารับซื้อจากสมาชิกจากสมาชิกก่อนที่จะให้สมาชิกรับชิ้นงานไปทำและจ่ายให้สมาชิกก่อน ร้อยละ 50 สำหรับผลิตภัณฑ์ประเภทแปรรูป กลุ่มฯ จำเป็นรายขึ้นทั้งการตัดแบบ และการตัดเย็บ

นอกจากนี้ ลีนปักกลุ่มฯ จะมีการปันผลร้อยละ 2 จากรายได้ที่หักจากยอดขายทั้งหมด ร้อยละ 5 ให้กับสมาชิกที่ส่งชิ้นงานให้กับกลุ่มฯ

รายละเอียดการใช้แรงงานการผลิตและค่าจ้างในการผลิต ดังตารางที่ 3.7

ตารางที่ 3.7 การใช้แรงงานการผลิตและค่าจ้าง

ประเภทผลิตภัณฑ์	จำนวนแรงงาน (คน)	แหล่งที่มาของแรงงาน	ราคารับซื้อชิ้นงาน
1. ประเภทผ้าขึ้น			ตามขนาด ผลิตภัณฑ์
• ผ้าปัก ขนาดต่าง ๆ	7-8	สมาชิกกลุ่ม (สตรีเฝ้าเฝ้า)	
• ผ้าเขียนเทียน	2	สมาชิกกลุ่ม (สตรีเฝ้าเฝ้า)	
• ผ้าย้อมสีธรรมชาติ	5	สมาชิกกลุ่ม	
2. ประเภทแปรรูป			
• กระเป๋าแบบต่าง ๆ	4-5	ประธานกลุ่ม สมาชิกกลุ่ม กลุ่มเครือข่าย	
• เสื้อ กางเกง และกระโปรง	4-5	ประธานกลุ่ม สมาชิกกลุ่ม กลุ่มเครือข่าย	
• ผลิตภัณฑ์ชาวดอกไม้ ได้แก่ หมอน ช้าง และย่าม	10	ประธานกลุ่ม สมาชิกกลุ่ม	
• หมอนปัก และปลอกหมอน วิถีธรรมชาติ	7-8	สมาชิกกลุ่ม (สตรีเฝ้าเฝ้า)	

ที่มา : จากการสำรวจ

3.5 ต้นทุนและผลตอบแทน

การคำนวณต้นทุนและผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์ผ้าปักชาวเขา ทำการคำนวณต่อหนึ่งหน่วยการผลิต (ภาคผนวก ค.) ต้นทุนของแต่ละประเภทผลิตภัณฑ์ และคัดเลือกผลิตภัณฑ์หลักของแต่ละประเภทผลิตภัณฑ์ จากยอดขายต่อปี

1. ผ้าปักชิ้นเล็กขนาด 10 นิ้ว x 12 นิ้ว ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่ เป็นค่าแรงงาน โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 17.98 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ต้นทุนวัตถุดิบหลัก (ผ้าพื้น) และ วัตถุดิบรอง (ไหมประดิษฐ์) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 12.45 และ 4.15 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาถึง ผลตอบแทนจากการวิเคราะห์ พบว่า ผ้าปักชิ้นเล็ก ขาดทุนต่อหน่วย 22.27 บาท อาจสืบเนื่องมาจาก ในกระบวนการผลิตต้องอาศัยความชำนาญในการผลิต ทำให้ต้นทุนค่าแรงต่อหน่วยมีสัดส่วนค่อนข้างสูง ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยสูงไปด้วย

ต้นทุนการผลิตผันแปร	25.11	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	70.22	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	72.27	บาท/ชิ้น
ราคาขาย (บาท)	50	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	-20.22	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	24.89	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	-22.27	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	-40.44	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	49.78	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	-44.54	

2. ผ้าปักชิ้นใหญ่ ขนาด 23 นิ้ว x 24 นิ้ว ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่ เป็นค่าแรงงาน โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 43.13 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ต้นทุนวัตถุดิบหลัก (ผ้าพื้น) และ วัตถุดิบรอง (ไหมประดิษฐ์) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10.17 และ 5.93 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาถึง ผลตอบแทนจากการวิเคราะห์ พบว่า ผ้าปักชิ้นใหญ่ มีกำไรต่อหน่วย 28.56 บาท หรืออัตราผลตอบแทนเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด ร้อยละ 4.08 แสดงว่า ถ้ากลุ่มฯ ขายผ้าปักชิ้นใหญ่ในราคาชิ้นละ 100 บาท จะมีกำไร 4.08 บาท/ชิ้น

ต้นทุนการผลิตผันแปร	500.53	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	667.53	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	671.44	บาท/ชิ้น
ราคาขาย (บาท)	700.00	บาท/ชิ้น

ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	32.47	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	199.47	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	28.56	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	4.64	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	28.50	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	4.08	

3. ผ้าปักแถบเดี่ยว ขนาด 7.5 นิ้ว x 1.50 เมตร ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นค่าแรงงาน โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 43.13 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ต้นทุนวัตถุดิบหลัก (ผ้าพื้น) และวัตถุดิบรอง (ไหมประดิษฐ์) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10.17 และ 5.93 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาถึง ผลตอบแทนจากการวิเคราะห์ พบว่า ผ้าปักแถบเดี่ยว ขาดทุนต่อหน่วย 86.17 บาท อาจจะมีสาเหตุเนื่องจากในกระบวนการผลิตต้องอาศัยความชำนาญในการผลิต ทำให้ต้นทุนค่าแรงต่อหน่วยมีสัดส่วนค่อนข้างสูง ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยสูงไปด้วย

ต้นทุนการผลิตผันแปร	199.69	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	332.69	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	336.17	บาท/ชิ้น
ราคาขาย (บาท)	250	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	-82.69	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	50.31	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	-86.17	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	-33.076	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	20.124	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	-34.468	

4. ผ้าปักแถบคู่ ขนาด 10 นิ้ว x 1.50 เมตร ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่ เป็นค่าแรงงาน โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 79.53 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ต้นทุนวัตถุดิบหลัก (ผ้าพื้น) และ วัตถุดิบรอง (ไหมประดิษฐ์) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 13.35 และ 5.92 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาถึง ผลตอบแทนจากการวิเคราะห์ พบว่า ผ้าปักแถบคู่ ขาดทุนต่อหน่วย 86.97 บาท อาจจะมีสาเหตุเนื่องจาก ในกระบวนการผลิตต้องอาศัยความชำนาญในการผลิต ทำให้ต้นทุนค่าแรงต่อหน่วยมีสัดส่วนค่อนข้างสูง ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยสูงไปด้วย

ต้นทุนการผลิตผันแปร	200.49	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	333.49	บาท/ชิ้น

ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	336.97	บาท/ชิ้น
ราคาขาย (บาท)	250	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	-83.49	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	49.51	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	-86.97	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	-33.396	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	19.804	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	-34.788	

5. ผ้าเขียนเทียน ขนาด 23 นิ้ว x 24 นิ้ว ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบรอง เช่น ค่าสีย้อม ชีผึ้ง พาราฟิน เป็นต้น โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 45.82 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ต้นทุนค่าแรง เช่น ค่าแรงการย้อมสี การเขียนเทียนและวัตถุดิบหลัก (ผ้าฝ้าย) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 37.15 และ 11.87 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาถึง ผลตอบแทนจากการวิเคราะห์ พบว่า ผ้าเขียนเทียน มีกำไรต่อหน่วย 81.34 บาท หรืออัตราผลตอบแทนเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด ร้อยละ 27.11 แสดงว่า ถ้ากลุ่มฯ ขายผ้าเขียนเทียนในราคาชิ้นละ 100 บาท จะมีกำไร 27.11 บาท /ชิ้น

ต้นทุนการผลิตผันแปร	208.44	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	208.44	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	218.66	บาท/ชิ้น
ราคาขาย (บาท)	300.00	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	91.56	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	91.56	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	81.34	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	30.52	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	30.52	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	27.11	

6. กระเป๋าสะพายแบบแต่งลูกตุ้ม ขนาด 6 นิ้ว x 6 นิ้ว ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบรอง เช่น ผ้าปักแถบ ดอก และผ้าซับใน เป็นต้น โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 81.17 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ต้นทุนค่าแรง (ค่าจ้างตัดเย็บ) และวัตถุดิบหลัก (ผ้าฝ้าย) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 8.87 และ 1.92 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาถึง ผลตอบแทนจากการวิเคราะห์ พบว่า กระเป๋าสะพายแบบแต่งลูกตุ้ม มีกำไรต่อใบ 16.18 บาท หรืออัตราผลตอบแทนเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด ร้อยละ 32.36 แสดงว่า ถ้ากลุ่มฯ ขายกระเป๋าสะพายแบบแต่งลูกตุ้ม ในราคาใบละ 100 บาท จะมีกำไร 32.36 บาท

ต้นทุนการผลิตผันแปร	31.66	บาท/ใบ
ต้นทุนการผลิตเงินสด	31.66	บาท/ใบ
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	33.82	บาท/ใบ
ราคาขาย (บาท)	50.00	บาท/ใบ
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	18.34	บาท/ใบ
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	18.34	บาท/ใบ
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	16.18	บาท/ใบ
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	36.68	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	36.68	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	32.36	

7. กระเป๋าใส่เอกสาร ขนาด 12 นิ้ว X16 นิ้ว ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบรอง เช่น ผ้าปัก แถบ ดอก และผ้าซับใน เป็นต้น โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 71.97 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ต้นทุนค่าแรง (ค่าจ้างตัดเย็บ) และวัตถุดิบหลัก (ผ้าฝ้าย) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 19.84 และ 4.58 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาถึง ผลตอบแทนจากการวิเคราะห์ พบว่า กระเป๋าใส่เอกสาร มีกำไรต่อใบ 54.41 บาท หรืออัตราผลตอบแทนเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด ร้อยละ 41.86 แสดงว่า ถ้ากลุ่มฯ ขายกระเป๋าใส่เอกสาร ในราคาใบละ 100 บาท จะมีกำไร 41.86 บาท

ต้นทุนการผลิตผันแปร	73.43	บาท/ใบ
ต้นทุนการผลิตเงินสด	73.43	บาท/ใบ
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	75.59	บาท/ใบ
ราคาขาย (บาท)	130.00	บาท/ใบ
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	56.57	บาท/ใบ
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	56.57	บาท/ใบ
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	54.41	บาท/ใบ
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	43.52	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	43.52	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	41.86	

8. กระเป๋ามือถือ ขนาด 3 นิ้ว x 6 นิ้ว ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบรอง เช่น ผ้าปักแถบ ดอก และผ้าซับใน เป็นต้น โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 96.26 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ต้นทุนค่าแรง (ค่าจ้างตัดเย็บและค่าปัก) และ วัตถุดิบหลัก (ผ้าปักจีน) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 23.29 และ 1.41 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาถึง ผลตอบแทนจากการวิเคราะห์ พบว่า กระเป๋ามือถือ มีกำไรต่อใบ 4.92 บาทหรือ อัตราผลตอบแทนเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด ร้อยละ 9.85 แสดงว่า ถ้ากลุ่มฯ ขายกระเป๋ามือถือ ในราคาใบละ 100 บาท จะมีกำไร 9.85 บาท

ต้นทุนการผลิตผันแปร	42.92	บาท/ใบ
ต้นทุนการผลิตเงินสด	42.92	บาท/ใบ
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	45.08	บาท/ใบ
ราคาขาย (บาท)	50.00	บาท/ใบ
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	7.08	บาท/ใบ
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	7.08	บาท/ใบ
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	4.92	บาท/ใบ
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	14.17	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	14.17	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	9.85	

9. กระเป๋าเป้ ขนาด 3 นิ้ว x 6 นิ้ว ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบรอง เช่น ผ้าปักแถบ ดอก และผ้าซับใน เป็นต้น โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 54.91 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ต้นทุนวัตถุดิบหลัก (ผ้าลินิน) และค่าแรง(ค่าจ้างตัดเย็บและค่าปัก) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 29.38 และ 10.16ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาถึง ผลตอบแทนจากการวิเคราะห์ พบว่า กระเป๋าเป้ มีกำไรต่อใบ 25.84 บาท หรืออัตราผลตอบแทนเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด ร้อยละ 34.45 แสดงว่า ถ้ากลุ่มฯ ขายกระเป๋าเป้ ในราคาใบละ 100 บาท จะมีกำไร 34.45 บาท

ต้นทุนการผลิตผันแปร	47.01	บาท/ใบ
ต้นทุนการผลิตเงินสด	47.01	บาท/ใบ
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	49.17	บาท/ใบ
ราคาขาย (บาท)	75.00	บาท/ใบ
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	28.00	บาท/ใบ
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	28.00	บาท/ใบ
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	25.84	บาท/ใบ
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	37.33	

อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	37.33
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	34.45

10. กระเป๋าคาดเอว ขนาด 6 นิ้ว x 10 นิ้ว ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่ เป็นค่าวัสดุดิบรอง เช่น ผ้าปักแถบดอก และผ้าซับใน เป็นต้น โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 81.38 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ค่าแรง (ค่าจ้างตัดเย็บ) และ ต้นทุนวัตถุดิบหลัก (ผ้าฝ้าย) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 8.20 และ 2.96 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาถึง ผลตอบแทนจากการวิเคราะห์ พบว่า กระเป๋าคาดเอว มีกำไรต่อใบ 23.45 บาท หรืออัตราผลตอบแทนเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด ร้อยละ 39.08 แสดงว่า ถ้ากลุ่มฯ ขายกระเป๋าคาดเอว ในราคาใบละ 100 บาท จะมีกำไร 39.08 บาท

ต้นทุนการผลิตผันแปร	34.39	บาท/ใบ
ต้นทุนการผลิตเงินสด	34.39	บาท/ใบ
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	36.55	บาท/ใบ
ราคาขาย (บาท)	60.00	บาท/ใบ
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	25.61	บาท/ใบ
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	25.61	บาท/ใบ
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	23.45	บาท/ใบ
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	42.68	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	42.68	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	39.08	

11. กระเป๋าที่อินวัน ขนาด 6 นิ้ว x 8 นิ้ว ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่ เป็นค่าวัสดุดิบรอง เช่น ผ้าปักแถบดอก และผ้าซับใน เป็นต้น โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 69.82 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ค่าแรง (ค่าจ้างตัดเย็บ) และ ต้นทุนวัตถุดิบหลัก (ผ้าฝ้าย) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 24.35 และ 1.40 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาถึง ผลตอบแทนจากการวิเคราะห์ พบว่า กระเป๋าที่อินวัน มีกำไรต่อใบ 13.41 บาท หรืออัตราผลตอบแทนเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด ร้อยละ 17.88 แสดงว่า ถ้ากลุ่มฯ ขายกระเป๋าที่อินวัน ในราคาใบละ 100 บาท จะมีกำไร 17.88 บาท

ต้นทุนการผลิตผันแปร	59.43	บาท/ใบ
ต้นทุนการผลิตเงินสด	59.43	บาท/ใบ
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	61.59	บาท/ใบ
ราคาขาย (บาท)	75.00	บาท/ใบ
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	15.57	บาท/ใบ
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	15.57	บาท/ใบ

ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	13.41	บาท/ใบ
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	20.76	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	20.76	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	17.88	

12. เสื่อกักแขนสามส่วน ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบหลัก (ผ้าฝ้าย) โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 50.02 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ค่าแรง (ค่าจ้างตัดเย็บ และค่าปักลาย) และต้นทุนวัตถุดิบรอง (ลูกบิด) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 38.96 และ 8.65 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาถึง ผลตอบแทนจากการวิเคราะห์ พบว่า เสื่อกักแขนสามส่วน มีกำไรต่อตัว 84.52 บาท หรืออัตราผลตอบแทนเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด ร้อยละ 42.26 แสดงว่า ถ้ากลุ่มฯ ขายเสื่อกักแขนสามส่วน ในราคาตัวละ 100 บาท จะมีกำไร 42.26 บาท

ต้นทุนการผลิตผันแปร	113.32	บาท/ตัว
ต้นทุนการผลิตเงินสด	113.32	บาท/ตัว
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	115.48	บาท/ตัว
ราคาขาย (บาท)	200	บาท/ตัว
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	86.68	บาท/ตัว
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	86.68	บาท/ตัว
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	84.52	บาท/ตัว
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	43.34	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	43.34	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	42.26	

13. กางเกงกระโปรง ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบหลัก (ผ้าเขียนเทียน) โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 84.08 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ค่าแรง (ค่าจ้างตัดเย็บ และค่าปักลาย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.01)

เมื่อพิจารณาถึง ผลตอบแทนจากการวิเคราะห์ พบว่า กางเกงกระโปรง มีกำไรต่อตัว 57.28 บาท หรืออัตราผลตอบแทนเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด ร้อยละ 28.64 แสดงว่า ถ้ากลุ่มฯ ขายกางเกงกระโปรง ในราคาตัวละ 100 บาท จะมีกำไร 28.64 บาท

ต้นทุนการผลิตผันแปร	140.56	บาท/ตัว
ต้นทุนการผลิตเงินสด	140.56	บาท/ตัว
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	142.72	บาท/ตัว
ราคาขาย (บาท)	200	บาท/ตัว

ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	59.44	บาท/ตัว
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	59.44	บาท/ตัว
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	57.28	บาท/ตัว
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	29.72	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	29.72	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	28.64	

14. กระโปรงป้าย ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบหลัก (ผ้าเขียนเทียน) โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 84.08 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ค่าแรง (ค่าจ้างตัดเย็บ และค่าปักลาย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.01)

เมื่อพิจารณาถึง ผลตอบแทนจากการวิเคราะห์ พบว่า กระโปรงป้าย มีกำไรต่อตัว 77.28 บาท หรืออัตราผลตอบแทนเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด ร้อยละ 35.13 แสดงว่า ถ้ากลุ่มฯ ขายกระโปรงป้าย ในราคาตัวละ 100 บาท จะมีกำไร 35.13 บาท

ต้นทุนการผลิตผันแปร	140.56	บาท/ตัว
ต้นทุนการผลิตเงินสด	140.56	บาท/ตัว
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	142.72	บาท/ตัว
ราคาขาย (บาท)	220.00	บาท/ตัว
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	79.44	บาท/ตัว
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	79.44	บาท/ตัว
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	77.28	บาท/ตัว
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	36.11	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	36.11	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	35.13	

15. กระโปรงแต่งลูกปัด ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบหลัก (ผ้าเขียนเทียน) โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 71.54 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ค่าแรง (ค่าจ้างตัดเย็บ และค่าปักลาย และวัตถุดิบรอง (ลูกปัด) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.91 และ 11.92 ตามลำดับ)

เมื่อพิจารณาถึง ผลตอบแทนจากการวิเคราะห์ พบว่า กระโปรงแต่งลูกปัด มีกำไรต่อตัว 82.28 บาท หรืออัตราผลตอบแทนเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด ร้อยละ 32.91 แสดงว่า ถ้ากลุ่มฯ ขายกระโปรงแต่งลูกปัด ในราคาตัวละ 100 บาท จะมีกำไร 32.91 บาท

ต้นทุนการผลิตผันแปร	165.56	บาท/ตัว
ต้นทุนการผลิตเงินสด	165.56	บาท/ตัว

ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	167.72	บาท/ตัว
ราคาขาย (บาท)	250.00	บาท/ตัว
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	84.44	บาท/ตัว
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	84.44	บาท/ตัว
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	82.28	บาท/ตัว
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	33.78	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	33.78	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	32.91	

16. กระป๋องสำเร็จรูปเขียนเทียน ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบหลัก (ผ้าเขียนเทียน) โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 84.08 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ค่าแรง (ค่าจ้างตัดเย็บ และค่าปักลาย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.01)

เมื่อพิจารณาถึง ผลตอบแทนจากการวิเคราะห์ พบว่า กระป๋องสำเร็จรูปเขียนเทียน มีกำไรต่อตัว 57.28 บาท หรืออัตราผลตอบแทนเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด ร้อยละ 28.64 แสดงว่า ถ้ากลุ่มฯ ขายกระป๋องสำเร็จรูปเขียนเทียน ในราคาตัวละ 100 บาท จะมีกำไร 28.64 บาท

ต้นทุนการผลิตผันแปร	140.56	บาท/ตัว
ต้นทุนการผลิตเงินสด	140.56	บาท/ตัว
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	142.72	บาท/ตัว
ราคาขาย (บาท)	200	บาท/ตัว
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	59.44	บาท/ตัว
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	59.44	บาท/ตัว
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	57.28	บาท/ตัว
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	29.72	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	29.72	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	28.64	

17. กระป๋องพันเอวเขียนเทียน ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบหลัก (ผ้าเขียนเทียน) โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 84.08 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ค่าแรง (ค่าจ้างตัดเย็บ และค่าปักลาย คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 14.01)

เมื่อพิจารณาถึง ผลตอบแทนจากการวิเคราะห์ พบว่า กระป๋องพันเอวเขียนเทียน มีกำไรต่อตัว 109.44 บาท หรืออัตราผลตอบแทนเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด ร้อยละ 43.78 แสดงว่า ถ้ากลุ่มฯ ขายกระป๋องพันเอวเขียนเทียน ในราคาตัวละ 100 บาท จะมีกำไร 43.78 บาท

ต้นทุนการผลิตผันแปร	109.44	บาท/ตัว
ต้นทุนการผลิตเงินสด	109.44	บาท/ตัว
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	107.28	บาท/ตัว
ราคาขาย (บาท)	43.78	บาท/ตัว
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	43.78	บาท/ตัว
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	42.91	บาท/ตัว
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	109.44	บาท/ตัว
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	109.44	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	107.28	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	43.78	

18. ชาวดูกกลืนแบบหมอนขนาด 6 นิ้ว x 6 นิ้ว ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบรอง (ผ้าปัก) โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 42.10 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ค่าวัตถุดิบหลัก (ผ้าฝ้ายและซา) และค่าแรง (ค่าจ้างตัดเย็บ และค่าบรรจุ) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 34.85 และ 12.08 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาถึง ผลตอบแทนจากการวิเคราะห์ พบว่า ชาวดูกกลืนแบบหมอนมีกำไรต่อชิ้น 25.18 บาท หรืออัตราผลตอบแทนเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด ร้อยละ 50.36 แสดงว่า ถ้ากลุ่มฯขายชาวดูกกลืนแบบหมอน ในราคาชิ้นละ 100 บาท จะมีกำไร 50.36 บาท

ต้นทุนการผลิตผันแปร	22.66	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	22.66	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	24.82	บาท/ชิ้น
ราคาขาย (บาท)	50.00	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	27.34	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	27.34	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	25.18	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	54.68	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	54.68	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	50.36	

19. ชาวดูกกลืนแบบข้าง ขนาด 3 นิ้ว x 4 นิ้ว ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบรอง (ผ้าปัก) โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 42.10 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ค่าวัตถุดิบหลัก (ผ้าฝ้ายและซา) และค่าแรง (ค่าจ้างตัดเย็บ และค่าบรรจุ) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 34.85 และ 12.08 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาถึง ผลตอบแทนจากการวิเคราะห์ พบว่า ชาดุดกลิ่นแบบข้าง ชาดุนต่อขึ้น 0.59 บาท อาจจะสืบเนื่องมาจาก ในกระบวนการผลิตต้องอาศัยความชำนาญในการผลิต ทำให้ต้นทุนค่าแรงต่อหน่วยมีสัดส่วนค่อนข้างสูง ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยสูงไปด้วย

ต้นทุนการผลิตผันแปร	13.43	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	13.43	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	15.59	บาท/ชิ้น
ราคาขาย (บาท)	15.00	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	1.57	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	1.57	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	- 0.59	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	10.49	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	10.49	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	- 3.91	

20. ชาดุดกลิ่นแบบถุงชา/ถุงย่าม ขนาด 2 นิ้ว x 2 นิ้ว ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่ เป็นค่าวัสดุดิบรอง (ผ้าปัก) โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 38.08 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ค่าวัสดุดิบหลัก (ผ้าฝ้ายและชา) และค่าแรง (ค่าจ้างตัดเย็บ และค่าบรรจุ) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 27.70 และ 8.30 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาถึง ผลตอบแทนจากการวิเคราะห์ พบว่า ชาดุดกลิ่นแบบถุงย่าม ชาดุนต่อขึ้น 0.50 บาท อาจจะสืบเนื่องมาจาก ในกระบวนการผลิตต้องอาศัยความชำนาญในการผลิต ทำให้ต้นทุนค่าแรงต่อหน่วยมีสัดส่วนค่อนข้างสูง ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยสูงไปด้วย

ต้นทุนการผลิตผันแปร	8.34	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	8.34	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	10.5	บาท/ชิ้น
ราคาขาย (บาท)	10	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	1.6578	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	1.6578	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	-0.5022	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	16.578	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	16.578	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	-5.022	

21. ปลูกหมอนปักวิถีชีวิต ขนาด 16 นิ้ว x 16 นิ้ว ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบแรง (ค่าตัดเย็บและค่าปักลายวิถีชีวิต) โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 32.42 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ค่าวัตถุดิบรอง และวัตถุดิบหลัก (ผ้าลินิน) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10.80 และ 9.99 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาถึง ผลตอบแทนจากการวิเคราะห์ พบว่า ปลูกหมอนปักวิถีชีวิต มีกำไรต่อชิ้น 33.04 บาท หรืออัตราผลตอบแทนเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด ร้อยละ 33.04 แสดงว่า ถ้ากลุ่มฯ ขายปลูกหมอนปักวิถีชีวิต ในราคาชิ้นละ 100 บาท จะมีกำไร 33.04 บาท

ต้นทุนการผลิตผันแปร	49.8	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	49.8	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	51.96	บาท/ชิ้น
ราคาขาย (บาท)	85	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	35.20	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	35.20	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	33.04	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	41.41	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	35.20	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	33.04	

22. ปลูกหมอนปักลายปัก ขนาด 16 นิ้ว x 16 นิ้ว ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่ เป็นค่าวัตถุดิบรอง (ผ้าปักและผ้าก๊วน) โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 35.08 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ ค่าแรง และวัตถุดิบหลัก (ผ้าลินิน) คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 10.52 และ 6.48 ตามลำดับ

เมื่อพิจารณาถึง ผลตอบแทนจากการวิเคราะห์ พบว่า ปลูกหมอนปักลายปัก มีกำไรต่อชิ้น 5.20 บาท หรืออัตราผลตอบแทนเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมด ร้อยละ 3.79 แสดงว่า ถ้ากลุ่มฯ ขายปลูกหมอนลายปัก ในราคาชิ้นละ 100 บาท จะมีกำไร 3.79 บาท

ต้นทุนการผลิตผันแปร	74.8	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	74.8	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	76.96	บาท/ชิ้น
ราคาขาย (บาท)	80	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)	5.20	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)	5.20	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)	3.04	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	6.49	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย (ร้อยละ)	6.49	

อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย (ร้อยละ) 3.79

3.6 กรรมวิธีการผลิต

สำหรับกรรมวิธีการผลิตของกลุ่มฯจะมีรายละเอียดแตกต่างกันตามลักษณะของผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. การผลิตผ้าปัก

กรรมวิธีในการผลิตผ้าปักของกลุ่มฯ แบ่งได้ เป็น 2 ประเภท ได้แก่

1) ผ้าปักประเภทแถบเดี่ยว แถบคู่ และดอกขนาดต่าง ๆ เพื่อใช้เย็บติดกับผลิตภัณฑ์แปรรูป ต่างๆ เช่น กระเป๋า เสื้อ กางเกง และผลิตภัณฑ์ชาดุดกลิ่นและปักดอกติดกับผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปแล้ว เช่น กระเป๋าบางประเภท

2) ผ้าปักประเภทหมอนปักและปลอกหมอนวิถีธรรมชาติ ซึ่งมีวัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์และอุปกรณ์ ที่ใช้ในการผลิตดังนี้

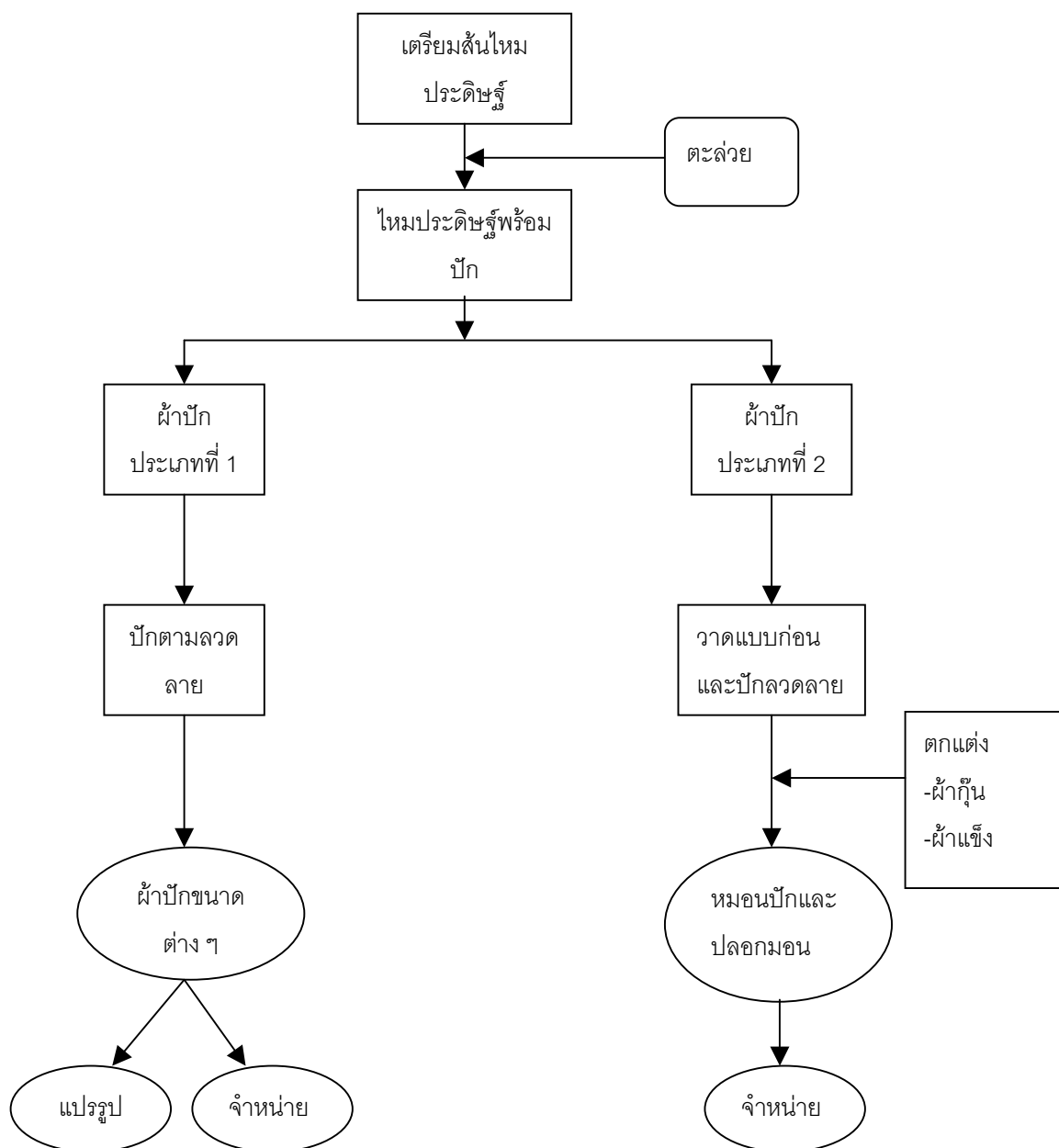
ตารางที่ 3.8 วัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์และอุปกรณ์ ที่ใช้ในการผลิตผ้าปัก

ผลิตภัณฑ์	วัตถุดิบ	วัสดุและอุปกรณ์การผลิต
ประเภทที่ 1 ผ้าปัก		
ผ้าปักขนาด 10"X 12" ผ้าปักขนาด 23"X 24" ผ้าปักแถบเดี่ยว 7.5 "X 1.50 เมตร ผ้าปักแถบคู่ 10"X 1.50 เมตร	1. ผ้าฝ้ายโรงงาน 2. ไหมประดิษฐ์ 3. ผ้าฝ้ายทอมือ	1. เข็มปัก – หัวแหลม 2.กรรไกร 3.ตะล่วย
ผ้าปักเป็นดอก	1. ผ้ากระสอบ 2. ไหมประดิษฐ์	1. เข็มปัก – หัวไม้แหลม 2.กรรไกร 3.ตะล่วย
ผลิตภัณฑ์แปรรูปบางประเภท	1. กระเป๋า เสื้อ กางเกง ที่ต้องการปักเพิ่มเติม 2. ไหมประดิษฐ์	1. เข็มปัก – หัวแหลม 2.กรรไกร 3.ตะล่วย
ประเภทที่ 2		
หมอนปัก และปลอกหมอนวิถีธรรมชาติ	1. ผ้าลินิน 2. ไหมประดิษฐ์ 3. ผ้าก๊วน 4. ผ้าซับใน 5. ผ้าแข็ง	1. เข็มปัก – หัวแหลม 2.กรรไกร 3.ตะล่วย

ที่มา : จากการสำรวจ

สำหรับกรรมวิธีการปักผ้าของกลุ่มฯ ถ้าเป็นประเภทที่ 2 หมอนปัก และปลอกหมอนวิถีธรรมชาติ จะมีการวาดลวดลายก่อนที่จะมีการปัก เนื่องจากเป็นการปักถึงเรื่องราววิถีการดำรงชีวิตของชนเผ่า วัฒนธรรม ประเพณี รวมถึงกิจกรรมด้านการเกษตร การทอผ้า เป็นต้น โดยมีการตัดผ้าตามขนาดที่ต้องการ ส่วนการปักผ้า ประเภทที่ 1 ผ้าปักประเภทแถบเดี่ยว แถบคู่ และดอกขนาดต่างๆ จะไม่มีการวาดลวดลาย แต่จะปักตามลักษณะดอกที่มีลวดลายดั้งเดิมและลวดลายประยุกต์ ตามคำสั่งซื้อและแบบที่ต้องการใช้ ซึ่งก่อนที่จะมีการปัก ทั้ง 2 ประเภท สมาชิกกลุ่มฯ จะมีการเตรียมไหมประดิษฐ์ที่ใช้ปัก โดยใช้ตะล่วยในการเรียงเส้นไหมประดิษฐ์

รายละเอียดกรรมวิธีการผลิตผ้าปัก ดังแผนภาพที่ 3.1



แผนภาพที่ 3.1 กรรมวิธีการผลิตผ้าปัก

2. การผลิตผ้าเขียนเทียน

ผ้าเขียนเทียนของกลุ่มฯ ซึ่งมีวัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์และอุปกรณ์ ที่ใช้ในการผลิตดังนี้

ตารางที่ 3.9 วัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์และอุปกรณ์ ที่ใช้ในการผลิตผ้าเขียนเทียน

ผลิตภัณฑ์	วัตถุดิบ	วัสดุและอุปกรณ์การผลิต
ผ้าเขียนเทียน	1. ผ้าฝ้ายทอมือ 2 พับ 2. ขี้ผึ้ง 4 กก 3. พาราฟิน 1.33 กิโลกรัม 4. สบู่เหลว 2 ข้อนโต๊ะ 5. ห่อม 1 กิโลกรัม 6. ไฮโดรเจนหรือโซดาเอท 150 ซีซี	1. แม่พิมพ์ 2. พู่กันจีน 3. กระทะ 4. ดินสอเขียนเทียน 5. เต้า 6. หม้อต้ม

ที่มา : จากการสำรวจ

กรรมวิธีในการผลิตผ้าเขียนเทียนมีดังนี้

เตรียมผ้าฝ้าย

1. ต้มผ้าฝ้ายไล่ไขมัน ใช้ผ้าฝ้าย 2 พับ (18 เมตร) ประมาณ 1 ชั่วโมง
2. ย้อมผ้าฝ้ายกับส้อม ในอัตราส่วน ผ้าฝ้าย 18 เมตร : 1 กก. : น้ำ 2 ลิตร
3. นำผ้าที่ย้อมแช่ในน้ำ และนำขึ้นตาก สลับกันจนครบ 10 วัน จากนั้นนำมาฟอก ด้วยไฮโดรเจน

หรือโซดาเอท 150 ซีซี นำขึ้นตาก

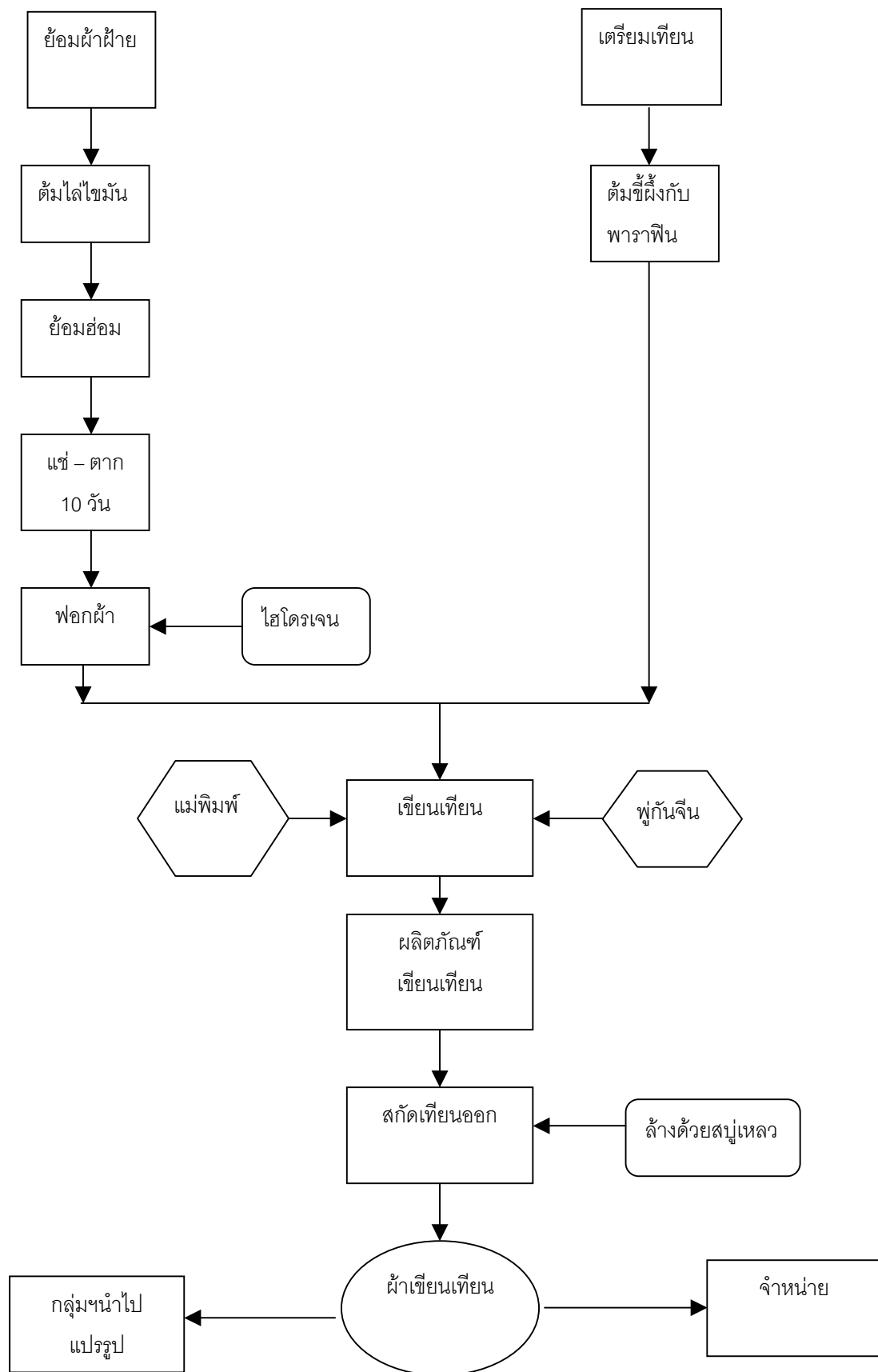
เตรียมเทียนสำหรับเขียน

ต้มขี้ผึ้ง และพาราฟิน อัตราส่วน (4 กก. : 1.33 กก.) ในกระทะประมาณ 20 - 30 นาที จนส่วนผสมทั้งสองเข้ากัน บนกระทะ

การเขียนเทียน

นำผ้าฝ้ายที่ฟอกแล้ว มา เขียนเทียนซึ่งมีทั้งแม่พิมพ์ และเขียนเทียนด้วยมือ โดยใช้พู่กันจีน ซึ่งเวลาที่ใช้ในการเขียนเทียนขึ้นอยู่กับ ลวดลาย และขนาดของผ้า จากนั้นนำผ้าที่เขียนเทียนแล้ว มาสกัดเทียนออกด้วย สบู่เหลว ในอัตราส่วน 2 ข้อนโต๊ะ จากนั้นนำไปซักและตาก

กรรมวิธีการผลิตผ้าเขียนเทียนดังแผนภาพที่ 3.2



แผนภาพที่ 3.2 กรรมวิธีการผลิตผ้าเขียนเทียน

3. การแปรรูปผลิตภัณฑ์

การแปรรูปผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ซึ่งมีวัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์และอุปกรณ์ ที่ใช้ในการผลิตดังนี้

ตารางที่ 3.10 วัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์และอุปกรณ์ ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูป

ผลิตภัณฑ์	วัตถุดิบ	วัสดุและอุปกรณ์การผลิต
1. กระเป๋ 2. เสื้อ 3. กางเกง 4. กระโปรง 5. ซาซูดกลืน	1. ผ้าฝ้ายทอมือ 2. ผ้าเขียนเทียน 3. ผ้าปักขนาดต่าง ๆ 4. ลูกปัก 5. ลูกตุ้ม 6. ที่ปรับประเป่า 7. ตะขอ 8. ชีบ 9. ผ้าก๊วน 10. ซา	1. สายวัด 2. กระดาษวาดแบบ 3. กรรไกร 4. จักรเย็บ

ที่มา : จากการสำรวจ

การแปรรูปผลิตภัณฑ์ จะเป็นการจ้างเย็บเป็นชิ้นงาน โดยประธานกลุ่มเป็นผู้ตัดแบบ เย็บผลิตภัณฑ์ประเภทเสื้อ กางเกง กระโปรง ส่วนผลิตภัณฑ์ประเภทกระเป๋ กลุ่มฯจ้างให้กลุ่มเครือข่ายเป็นตัดเย็บ

สำหรับซาซูดกลืน กลุ่มฯ ตัดผ้าฝ้ายตามแบบต่างๆ จากนั้นเย็บผ้าซับในเป็นถุงสำหรับใส่ซา นำซาใส่และนำถุงซาเย็บติดกับผ้าฝ้าย และเย็บผ้าปักติดกับถุงซาแบบต่างๆ

3.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต

การผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เน้นการใช้ภูมิปัญญาของชนเผ่า ในการผลิตผลิตภัณฑ์ ทั้งการปัก การเขียนเทียน และการย้อมสีธรรมชาติ เนื่องจากกลุ่มฯ ต้องการเน้นให้ได้งานที่มีคุณภาพและดำรงเอกลักษณ์ของท้องถิ่นไว้ แต่การผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ต้องประสบปัญหา ทั้งด้านการลอกเลียนแบบ ด้านราคาของวัตถุดิบ การตัดราคาจากผู้ผลิตรายอื่นๆ ทั้งภายในกลุ่มชนเผ่า และกลุ่มผู้ผลิตพื้นราบ รวมถึงกำลังการผลิตของกลุ่มฯ ยังไม่เพียงพอ ทำให้ผู้นำกลุ่มฯ เห็นว่า ควรจะมีการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตด้านต่างๆ เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต ลดต้นทุนการผลิต เพิ่มมูลค่าและสร้างความหลากหลาย ให้กับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จึงได้มีการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตด้านต่าง ดังนี้

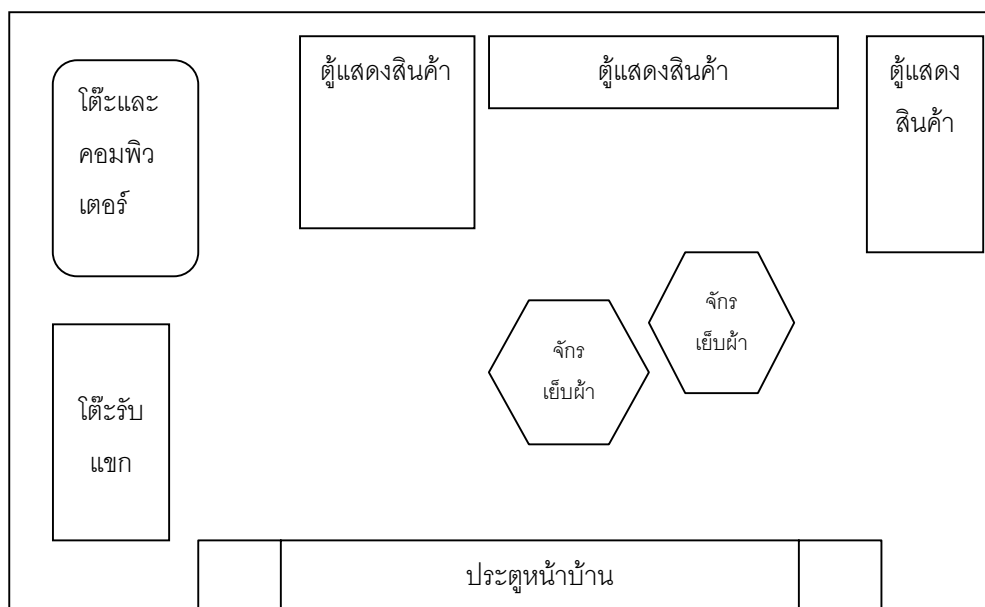
1. การพัฒนาด้านการจัดการด้านการผลิต ซึ่งแต่เดิมกลุ่มฯ จะจัดซื้อด้ายปักสังเคราะห์ และผ้าฝ้ายจากแม่สาย ซึ่งมีสีสันทันไม่หลากหลาย ทำให้การผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังไม่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า จึงได้หันมาย้อมเส้นด้าย (ใช้ในการปัก) และเส้นฝ้าย (ใช้ทอผ้าพื้น) ด้วยกรรมวิธีการย้อมสีธรรมชาติที่เป็น

ภูมิปัญญาดั้งเดิม จากนั้นนำเส้นฝ้ายไปให้กลุ่มแม่บ้านปักคา ในอำเภอเชียงคำ ทอผ้าฝ้ายเป็นม้วน และนำมาใช้เป็นผ้าพื้นในการปัก และการแปรรูป ซึ่งจากการพัฒนาด้านการจัดการการผลิตดังกล่าวนี้ ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี ซึ่งจะเห็นได้จาก การสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ที่เน้นสื้อมธรรมชาติเพิ่มมากขึ้น รวมถึงได้รับการคัดสรรให้สินค้ากลุ่มฯ เป็น สินค้า 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ประจำตำบล

2. การพัฒนาด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด ซึ่งกลุ่มฯได้มีการนำผ้าปัก ผ้าเขียนเทียน มาตัดเย็บแปรรูปเป็น กระเป๋า และเสื้อผ้าเพิ่มมากขึ้น ซึ่งเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ กลุ่มฯ ได้รับคำแนะนำจากลูกค้าในการนำผ้าปัก มาทำถุงชาดูดกลิ่น ซึ่งประธานกลุ่มฯ ได้ออกแบบตัดเย็บถุงชาเป็นรูปแบบต่าง ๆ ในปลายปี 2546 และนำไปออกร้านที่เมืองทอง และได้รับการตอบรับจากลูกค้าเป็นอย่างดี

3.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต

การผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นการกระจายการผลิตไปยังบ้านสมาชิกกลุ่มฯ สำหรับสถานที่ประกอบการของกลุ่มฯ ใช้บ้านของประธานกลุ่มฯ เป็นสถานที่เก็บเครื่องมืออุปกรณ์การผลิตของกลุ่มฯ ตู้แสดงสินค้า จักรเย็บผ้า รวมถึงเป็นสถานที่ที่จำหน่าย และแปรรูปผลิตภัณฑ์สินค้าขนาดพื้นที่ 1 งาน เป็นใต้ถุนบ้านของประธานซึ่งมีลักษณะเป็นพื้นลาดปูนซีเมนต์ รายละเอียดแผนผังของสถานที่ประกอบการของกลุ่มฯ ดังภาพที่ 3.3



แผนภาพที่ 3.3 แผนผังของสถานที่ประกอบการของกลุ่มฯ

3.9 การจัดการด้านสาธารณสุขและการจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต

การผลิตของกลุ่มฯ ในขั้นตอนกระบวนการผลิตไม่มีของเสียเกิดขึ้น เนื่องจากกลุ่มฯ ซื้อฝ้ายสังเคราะห์มาใช้ และในส่วนของกระบวนการย้อมสีธรรมชาติของกลุ่มฯ ซึ่งมีน้ำเสียที่เกิดจากกระบวนการย้อม กลุ่มฯ มีการกำจัดโดยนำไปทิ้งบนที่ดินที่ปลอดภัย ห่างจากแหล่งน้ำ ประกอบกับปริมาณการย้อมย้อมมีปริมาณไม่มาก ทำให้กลุ่มฯ ไม่ประสบปัญหาเกี่ยวกับของเสียในกระบวนการย้อมสี

3.10 การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

ในการควบคุมและตรวจสอบคุณภาพของผ้าปักพิจารณา ด้านมาตรฐานของดอก ลักษณะลวดลายที่ถูกต้อง และขนาดของผ้า ส่วนผ้าเขียนเทียน จะพิจารณาจากฝีมือการเขียนเทียน ความชัดเจน ความโดดเด่นของลวดลาย ลายเส้นต้องสม่ำเสมอและขนาดของชิ้นงานต้องได้มาตรฐานตามกำหนด สำหรับการตรวจสอบคุณภาพจะมีการตรวจสอบจากผู้นำกลุ่มย่อยทั้ง 5 คนที่กระจายให้สมาชิกและจากประธานอีกครั้ง ถ้าผลิตภัณฑ์ไม่ได้มาตรฐาน กลุ่มฯ จะรับซื้ออีกราคาหนึ่ง และนำไปใช้ในการแปรรูปผลิตภัณฑ์

3.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต

3.11.1 ปัญหาด้านการผลิต

ปัญหาด้านการผลิตของกลุ่มฯ สามารถแบ่งได้เป็นปัญหาที่ได้จากการสัมภาษณ์และปัญหาที่ได้จากการวิเคราะห์ โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ปัญหาการผลิตที่ได้จากการสัมภาษณ์

1. ปัญหาด้านกำลังการผลิต และการผลิตยังไม่ต่อเนื่อง เนื่องจากกรรมวิธีการผลิตของกลุ่มฯ มีขั้นตอนที่ยุ่งยาก แต่กลุ่มฯ มีสมาชิกสามารถปักผ้าได้จำนวน 7-8 คน และส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุ ทำให้การผลิตค่อนข้างต้องอาศัยเวลา ซึ่งเป็นข้อจำกัดสำหรับกลุ่มฯ ในการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าในปริมาณมาก
2. ปัญหาด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์และการแปรรูป เนื่องจากขาดผู้ออกแบบของกลุ่มฯ
3. ปัญหาด้านการสนับสนุนจากหน่วยงานด้านการพัฒนาทักษะฝีมือยังไม่ต่อเนื่อง โดยจะมีการฝึกสอนตามแผนของหน่วยงาน ทำให้สมาชิกกลุ่มฯ ผลิตผลิตภัณฑ์รูปแบบเดิมๆ ยังไม่สอดคล้องกับการตลาดของกลุ่มฯ

ปัญหาการผลิตที่ได้จากการวิเคราะห์

1. กลุ่มฯ ยังขาดความรู้ด้านการจัดการด้านการผลิต ทั้งด้านการจัดหาปัจจัยการผลิต และการบริหารการผลิต
2. กลุ่มฯ ยังขาดความรู้ด้านเทคนิคการย้อมสี การรักษาคุณภาพและความคงทนของสี

3.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ ต้องการความช่วยเหลือจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ด้านการฝึกอบรมด้านการพัฒนาทักษะฝีมือ ในการผลิต การออกแบบผลิตภัณฑ์และเทคนิคการย้อมสี

บทที่ 4

การตลาด

4.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด

4.1.1 การบริหารการตลาด

การบริหารการตลาดของกลุ่มฯ มีประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ดูแลด้านรับคำสั่งซื้อ และส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า ลักษณะการบริหารการตลาดของกลุ่มฯ ที่ผ่านมานั้น กลุ่มฯ เน้นการตลาดแบบตั้งรับ คือ การรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า มีการฝากขายกับทางหน่วยงานราชการและออกร้านที่หน่วยงานต่างๆ จัดขึ้นทั้งภายในจังหวัดและต่างจังหวัด

การรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าจะมีการให้ลูกค้าวางมัดจำร้อยละ 50 ของยอดขาย เนื่องจากกลุ่มฯ เคยประสบปัญหาส่งสินค้าให้ลูกค้า และลูกค้าผิดนัดไม่ส่งเงินให้กลุ่มฯ ในช่วงที่เกิดวินาศกรรมที่ประเทศสหรัฐอเมริกา มีการค้างชำระจากลูกค้าสูงถึง 70,000 บาท เมื่อลูกค้าโอนเงินเข้าบัญชีเมื่อสินค้าที่สั่งซื้อผลิตเสร็จ โดยเหรัญญิกของกลุ่มฯ เป็นผู้ตรวจสอบยอดเงินในบัญชีและแจ้งให้ประธานกลุ่มฯ ทราบ จึงจะมีการส่งมอบสินค้าให้กับลูกค้า สำหรับการจำหน่ายสินค้าในแต่ละงวด เช่น การรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าแต่ละราย การฝากขายกับหน่วยงาน และการออกร้านในแต่ละครั้ง กลุ่มฯ จะมีการหักร้อยละ 5 หลังจากหักต้นทุนการผลิตในการขายแต่ละงวดเข้ากลุ่มฯ เพื่อนำไปจัดสรรในสิ้นปี

4.1.2 การวางแผนการตลาด

การวางแผนการตลาดของกลุ่มฯ ที่ผ่านมามีลักษณะเป็นแบบตั้งรับ ซึ่งเป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าประจำ 2 - 3 ราย จากกรุงเทพฯ เชียงใหม่และภายในจังหวัด และผลิตสินค้าเพื่อรอจำหน่ายในช่วงงานเทศกาลและการจัดงานออกร้านต่างๆ จากปีที่ผ่านมา

สำหรับการวางแผนการตลาดในอนาคต กลุ่มฯ คาดว่าจะมีการวางแผนด้านการพัฒนาบรรจุภัณฑ์และการแปรรูปผลิตภัณฑ์ให้หลากหลายเพิ่มขึ้น รวมถึง มีการวางแผนร่วมกับกลุ่มเครือข่ายสตรีชนเผ่าในตำบล ที่จะมีการพัฒนาให้มีตลาดชุมชน เพื่อใช้ผลิตภัณฑ์ที่ย้อมสีธรรมชาติ

4.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

การผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าปักของกลุ่มฯ เป็นการปักผ้าฝ้ายที่ใช้ลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์พื้นเมืองและเป็นของท้องถิ่น ซึ่งแสดงถึงวัฒนธรรมประเพณีและวิถีชีวิตต่างๆ ซึ่งแต่เดิม เป็นผ้าปักเป็นชิ้น และมีผ้าเขียนเทียนหลายขนาด โดยในระยะแรก กลุ่มฯ นิยมใช้ฝ้ายย้อมสีสังเคราะห์และด้ายปักสังเคราะห์ มาใช้ในการทอผ้า ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่ จำหน่ายได้ภายในท้องถิ่น ต่อมาในปี 2546 กลุ่มฯ ได้หันมาใช้สีธรรมชาติในการย้อมผ้าฝ้าย เพื่อพัฒนาให้รูปแบบสอดคล้องกับความต้องการของตลาดและดัดแปลงพัฒนาผ้าฝ้ายทอมือให้มีประโยชน์ในการใช้สอยมากยิ่งขึ้น ทำให้เพิ่มมูลค่าในตัวผลิตภัณฑ์มากยิ่งขึ้น ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

• ปี 2545 กลุ่มฯ มีการนำผ้าปักและผ้าฝ้ายมาแปรรูปเป็นกระเป๋ารูปแบบต่างๆ สาเหตุที่กลุ่มฯ เริ่มมีการแปรรูปเป็นกระเป๋า เนื่องจากต้องการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ ประกอบกับกลุ่มฯ ได้รับสนับสนุนงบประมาณจาก กองทุน SIF เพื่อเสริมสร้างการพัฒนาของกลุ่มฯ ให้ยั่งยืน กลุ่มฯ จึงไปฝึกอบรมการตัดเย็บผลิตภัณฑ์รูปแบบต่างๆ จากศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน ร่วมกับกลุ่มเครือข่ายอื่นๆ และเริ่มนำมาประยุกต์ใช้กับลวดลายดั้งเดิม และแบบกระเป๋ายอดนิยมในพื้นที่ เช่น ย่อม กระเป๋าสตางค์ ซึ่งช่วงแรกฝีมือการตัดเย็บและรูปแบบกระเป๋า ยังไม่สวยงาม ต่อมาจึงได้เริ่มเน้นการตัดเย็บและการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ทันสมัยมากขึ้น จนในปี 2546 กระเป๋าใส่เอกสารของกลุ่มฯ ได้รับคัดเลือกเป็นหนึ่งในห้าผลิตภัณฑ์และได้รับการยอมรับจากลูกค้าเพิ่มมากขึ้น

• ปี 2546 กลุ่มฯ มีการนำผ้าปัก ผ้าฝ้าย และผ้าเขียนเทียนมาแปรรูปเป็นผ้าแปรรูป ซึ่งมีรูปแบบดั้งเดิมภายในพื้นที่ เนื่องจากกลุ่มฯ ไปออกร้านในงานที่ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร จัดขึ้น ได้เห็นรูปแบบเสื้อผ้าแปรรูปที่หลากหลาย ประธานกลุ่มเห็นว่า กลุ่มฯ ควรมีการพัฒนารูปแบบการตัดเย็บเสื้อผ้า เพื่อเพิ่มมูลค่าให้ผ้าขึ้นของกลุ่มฯ โดยมีประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ออกแบบและจ้างกลุ่มเครือข่ายตัดเย็บ

นอกจากนี้กลุ่มฯ ได้มีการแปรรูป ผลิตภัณฑ์เป็นชาวดุกกลิ่น ซึ่งมีรูปแบบคล้ายกับการบูร ซึ่งเป็นช่วงกำลังพัฒนาผลิตภัณฑ์และทดลองตลาด

รายละเอียดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ดังตารางที่ 4.1

ตารางที่ 4.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

รูปแบบการพัฒนาผลิตภัณฑ์	2539	2540 - 2544	2545	2546	ปัจจุบัน
ผลิตภัณฑ์ประเภท ผ้าปัก ผ้าเขียนเทียน	●				→
ผลิตภัณฑ์ประเภท กระเป๋าแปรรูป			●	●	→
ผลิตภัณฑ์ประเภท เสื้อผ้าแปรรูป				●	→
ผลิตภัณฑ์ประเภท ชาวดุกกลิ่น				●	→

หมายเหตุ : ●---→ หมายถึง ช่วงพัฒนา ●→ หมายถึง ยังดำเนินการผลิตอยู่

ที่มา : จากการสำรวจ

4.3 ช่องทางการจำหน่าย

4.3.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ

ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มสามารถแบ่งเป็นช่องทางต่างๆ ได้ดังนี้

ช่องทางที่ 1 การจำหน่ายให้พ่อค้าคนกลาง มียอดจำหน่ายจากบัญชีกลุ่มฯ 134,700 บาท คิดเป็นร้อยละ 43.23 ของยอดขายทั้งปี ซึ่งพ่อค้าคนกลางที่ส่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่ ร้อยละ 76.04 เป็นต่างจังหวัด (กรุงเทพ เชียงใหม่และเชียงราย) รองลงมาเป็น ลูกค้าภายในจังหวัด (ร้านสุพร พ่อค้าในหมู่บ้าน) และลูกค้าจากต่างประเทศ (สหรัฐอเมริกา และญี่ปุ่น) คิดเป็นร้อยละ 12.81 และ 11.15 ตามลำดับ โดยการจำหน่ายสินค้าให้กับพ่อค้าคนกลาง ส่วนใหญ่กลุ่มฯ ให้ลูกค้าวางมัดจำก่อนร้อยละ 50 เนื่องจากกลุ่มเคยประสบปัญหาลูกค้าผิดนัดค้างชำระเงินและเป็นลูกหนี้การค้างจนถึงปัจจุบัน แต่มีพ่อค้าจากประเทศสหรัฐอเมริกา (คนไทย) จำนวน 1 ราย ที่กลุ่มฯ ไม่ต้องให้วางมัดจำ เนื่องจากลูกค้ามีการโอนเงินตรงตามเวลา การส่งเงินค่าสินค้าของพ่อค้าแต่ละรายจะดำเนินการโดยโอนเงินเข้าบัญชีธนาคาร

สำหรับการส่งมอบสินค้ามีทั้งส่งทางรถโดยสารประจำทางและส่งทางไปรษณีย์ โดยส่วนใหญ่พ่อค้าจะมารับสินค้าที่กลุ่มฯ รายละเอียดยอดจำหน่ายของพ่อค้าคนกลางดังตารางที่ 4.2

ตารางที่ 4.2 ยอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับพ่อค้าคนกลาง

รายชื่อลูกค้า	ยอดจำหน่าย	ร้อยละ
พ่อค้าต่างจังหวัด (กรุงเทพ เชียงใหม่ และเชียงราย)	102,425	76.04
ลูกค้าจากต่างประเทศ (สหรัฐอเมริกาและญี่ปุ่น)	17,260	12.81
ลูกค้าภายในจังหวัด (ร้านสุพรและพ่อค้าในหมู่บ้าน)	15,015	11.15
รวม	134,700	100.00

ที่มา : จากบัญชีรับจ่ายของกลุ่มฯ ปี 2546 และการสำรวจ

ช่องทางที่ 2 การออกร้าน มียอดจำหน่ายจากบัญชีกลุ่มฯ 123,227 บาท คิดเป็นร้อยละ 39.54 ของยอดขายทั้งปี ซึ่งปี 2546 กลุ่มฯ มีการออกร้านทั้งภายในจังหวัดและต่างจังหวัดที่หน่วยงานต่างๆ จัดขึ้น ในช่วงเดือนมกราคม - มีนาคม โดยประธานกลุ่มฯ เป็นตัวแทนในการไปออกร้าน ส่วนใหญ่ กลุ่มฯ จำหน่ายสินค้าที่เมืองทอง คิดเป็นร้อยละ 61.39 ของยอดขายในการออกร้านทั้งปี รองลงมาได้แก่ การออกร้านงานพ่อขุนพะเยา และงานวิถีพลังไท (สวท. กรุงเทพ) คิดเป็นร้อยละ 14.24 และ 13.30 ของยอดขายในการออกร้านทั้งปี ตามลำดับ

รายละเอียดยอดจำหน่ายจากการออกร้านของกลุ่มดังตารางที่ 4.3

ตารางที่ 4.3 ยอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากการออกร้าน

รายชื่อลูกค้า	ยอดจำหน่าย	ร้อยละ
เมืองทอง กรุงเทพฯ ฯ	75,650	61.39
งานพ่อขุน จ.พะเยา	17,550	14.24
งานวิถีพลังไท (สวท.กรุงเทพ)	16,390	13.30
งาน ธกส. จ.พะเยา	10,365	8.41
งานออกร้านอื่น ๆ ใน จ.พะเยา	3,272	2.66
รวม	123,227	100.00

ที่มา : จากบัญชีรับจ่ายของกลุ่มฯ ปี 2546 และการสำรวจ

ช่องทางที่ 3 การฝากขายสินค้ากับตามสถานที่ต่างๆ มียอดจำหน่ายจากบัญชีกลุ่มฯ 24,350 บาท คิดเป็นร้อยละ 17.23 ของยอดขายทั้งปี ซึ่งปี 2546 กลุ่มฯ มีการฝากขายสินค้าตามสถานที่ต่างๆ ทั้งภายในจังหวัดและต่างจังหวัด จำนวน 3 แห่ง ได้แก่ ร้านขวัญใจ จังหวัดกำแพงเพชร คิดเป็นร้อยละ 63.53 ของยอดขายในการฝากขายทั้งปี รองลงมา ได้แก่ ฝากขายที่ศูนย์เรียนรู้และพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนพะเยาและศูนย์บริการทางหลวงขุนตาน คิดเป็นร้อยละ 24.15 และ 12.32 ของยอดขายในการฝากขายทั้งปี ตามลำดับ

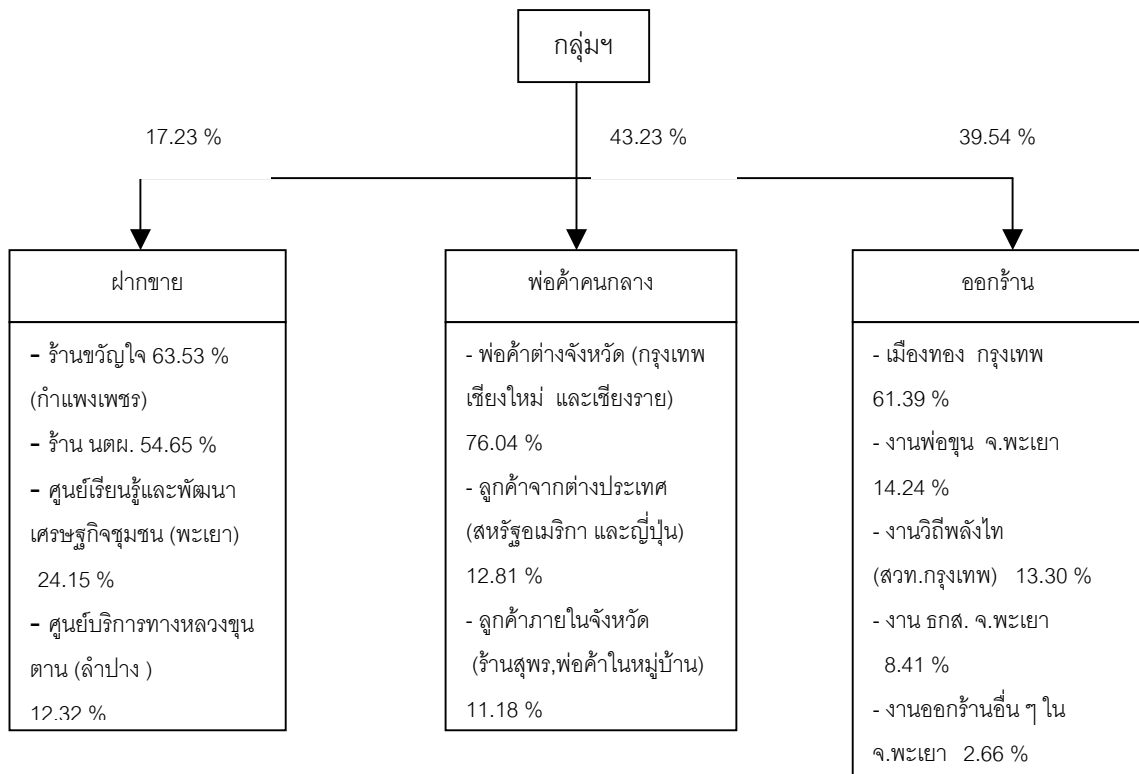
รายละเอียดยอดจำหน่ายจากฝากขายตามสถานที่ต่างๆ ดังตารางที่ 4.4

ตารางที่ 4.4 ยอดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากการฝากขายตามสถานที่ต่างๆ

รายชื่อลูกค้า	ยอดจำหน่าย	ร้อยละ
ร้านขวัญใจ จังหวัดกำแพงเพชร	15,470	63.53
ร้านจำหน่ายสินค้า 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์	29,338	54.65
ศูนย์เรียนรู้และพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนพะเยา	5,880	24.15
ศูนย์บริการทางหลวงขุนตาน	3,000	12.32
รวม	53,688	100.00

ที่มา : จากบัญชีรับจ่ายของกลุ่มฯ ปี 2546 และการสำรวจ

รายละเอียดช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ ดังแผนภาพที่ 4.1



แผนภาพที่ 4.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ

ช่องทางการจัดจำหน่ายรวมของผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ ที่จัดจำหน่ายให้กับลูกค้าแต่ละรายสามารถแบ่งสัดส่วนจากยอดขายทั้งปี ได้ดังนี้ ประเภท ผักปักษ์ ผักเขียนเทียน ที่มีลักษณะเป็นผักขึ้น มียอดขายทั้งปี 61,300 บาท คิดเป็นร้อยละ 37.92 ของยอดขายผลิตภัณฑ์หลักทั้งหมด รองลงมา ได้แก่ ผลิตภัณฑ์แปรรูปประเภทกระป๋องแบบต่างๆ มียอดขายทั้งปี 48,850 บาท คิดเป็นร้อยละ 30.22 ของยอดขายผลิตภัณฑ์หลักทั้งหมด ผลิตภัณฑ์ชาวดอกกลิ่น มียอดขายทั้งปี 13.23 บาท คิดเป็นร้อยละ 30.22 ของยอดขายผลิตภัณฑ์หลักทั้งหมด ตามลำดับ ซึ่งรายละเอียดยอดขายจำหน่ายรวมของผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ ประจำปี 2546 ดังตารางที่ 4.5

ตารางที่ 4.5 ยอดจำหน่ายรวมผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ ประจำปี 2546

ประเภทผลิตภัณฑ์	ลักษณะผลิตภัณฑ์	ยอดขาย (บาท/ปี)	ร้อยละ
1. ผักขึ้น			
	- ผักขึ้นเล็ก	7,500	
	- ผักขึ้นใหญ่	16,800	
	- ผักแปบคู่	12,500	
	- ผักแปบเดี่ยว	12,500	
	- ผักเขียนเทียน	12,000	
	รวม	61,300	37.92

ตารางที่ 4.5 (ต่อ)

ประเภทผลิตภัณฑ์	ลักษณะผลิตภัณฑ์	ยอดขาย (บาท/ปี)	ร้อยละ
2. กระเป๋า			
	- แบบสะพายแต่งตุ้ม	3,300	
	- กระเป๋าใส่เอกสาร	9,750	
	- กระเป๋ามือถือ	6,250	
	- เป้	5,250	
	- กระเป๋าคาดเอว	9,300	
	- กระเป๋าพรีอื่นวัน	15,000	
	รวม	48,850	30.22
3. เสื้อผ้าแปรรูป			
	เสื้อปักแขนสามส่วน	6,000	
	กางเกงกระโปรง	3,200	
	กระโปรงป้าย	2,420	
	กระโปรงแต่งลูกบิด	4,500	
	กระโปรงสำเร็จรูปเขียนเทียน	1,540	
	กระโปรงพันเอวเขียนเทียน	2,500	
	รวม	20,160	12.47
4. ชาวดูดกลืน			
	แบบหมอนเล็ก	5,490	
	แบบข้าง	7,500	
	แบบย่น (ถุงชา)	8,400	
	รวม	21,390	13.23
5. ประเภทอื่นๆ			
	หมอนปักวิธีชีวิต	7,225	
	ปลอกหมอนลายปัก	2,720	
	รวม	9,945	6.15
รวมยอดขายผลิตภัณฑ์หลักทั้งหมด		161,645	

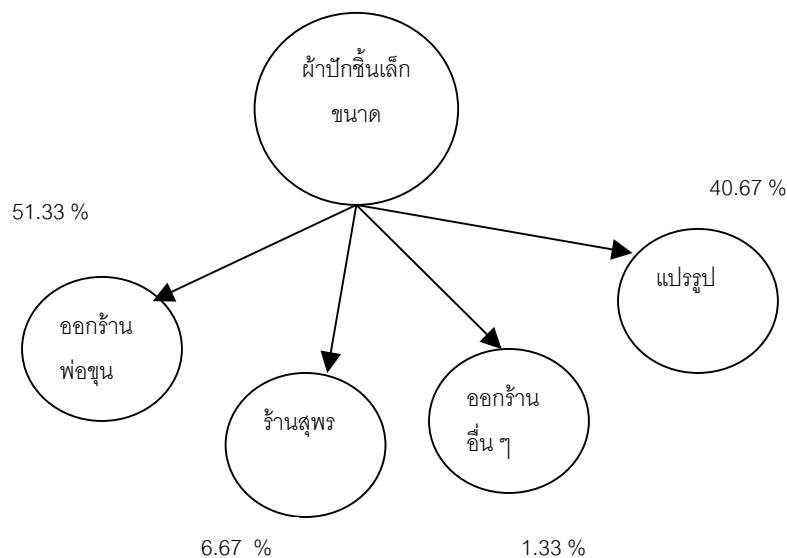
ที่มา : จากการสำรวจ

4.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายตามประเภทผลิตภัณฑ์

ช่องทางการจัดจำหน่ายตามประเภทผลิตภัณฑ์ของผลิตภัณฑ์หลักสามารถจำแนกเป็นประเภทต่าง ๆ ได้ดังนี้

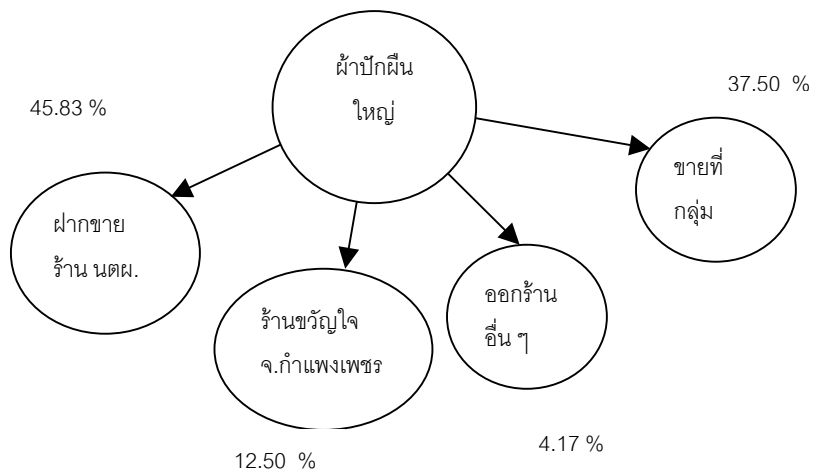
1. ผ้าปัก

■ ผ้าปักชิ้นเล็ก มียอดขายทั้งหมด 7,500 บาท คิดเป็นร้อยละ 12.23 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าปัก สำหรับช่องทางการจัดจำหน่าย ส่วนใหญ่ ร้อยละ 51.33 เป็นการออกร้านในงานพ้อขุน จังหวัดพะเยา รองลงมา ร้อยละ 40.67 กลุ่มฯ นำผ้าปักไปแปรรูป เย็บติดกับกระเป๋า กางเกง ถุงชาดูดกลิ่น เป็นต้น และฝากขายที่ร้านสุพร ในจังหวัดพะเยา คิดเป็นร้อยละ 6.67 ช่องทางการจัดจำหน่ายดังแผนภาพที่ 4.2



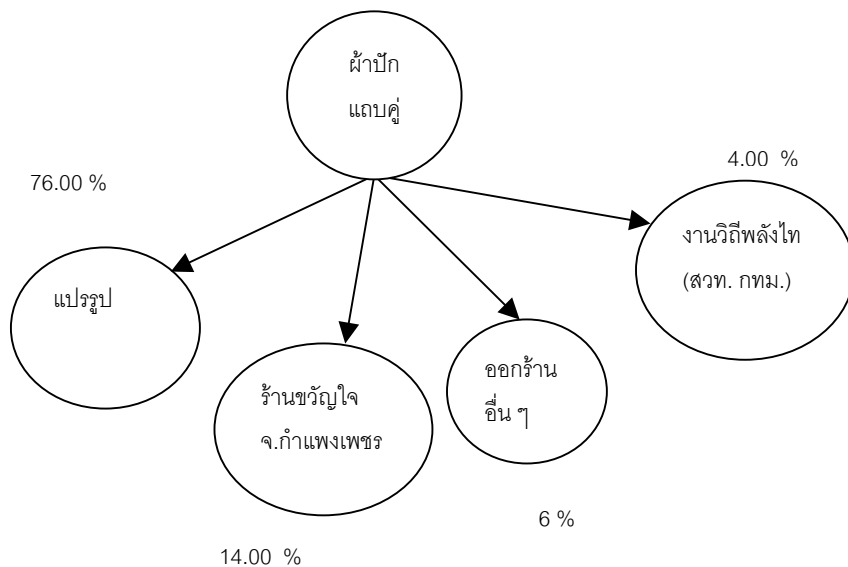
แผนภาพที่ 4.2 ช่องทางการจำหน่ายผ้าปักชิ้นเล็ก

■ ผ้าปักผืนใหญ่ มียอดขายทั้งหมด 16,800 บาท คิดเป็นร้อยละ 27.41 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าปัก สำหรับช่องทางการจัดจำหน่าย ส่วนใหญ่ ร้อยละ 45.83 เป็นการฝากขายที่ร้านหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ รองลงมา ร้อยละ 37.50 ขายที่กลุ่มฯ และฝากขายที่ร้านขวัญใจ จังหวัดกำแพงเพชร คิดเป็นร้อยละ 12.50 ช่องทางการจัดจำหน่ายดังแผนภาพที่ 4.3



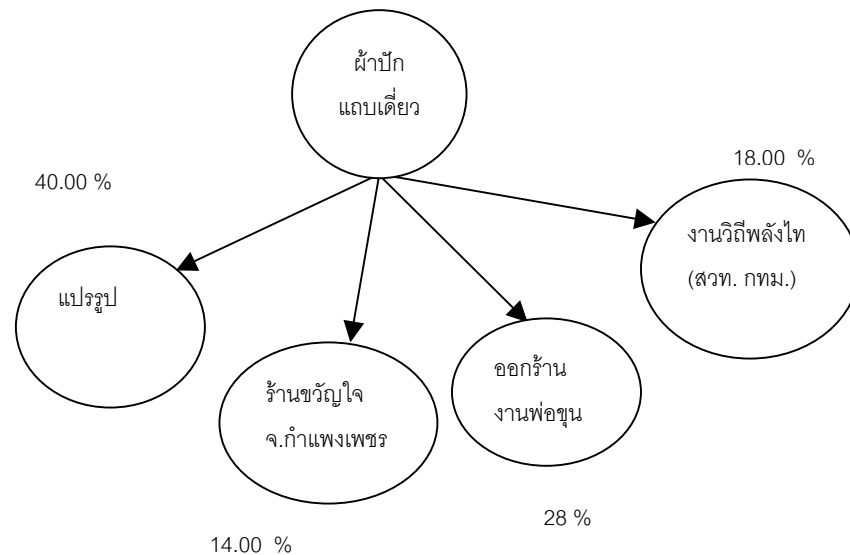
แผนภาพที่ 4.3 ช่องทางการจัดจำหน่ายผ้าปักผืนใหญ่

■ ผ้าปักแถบคู่ มียอดขายทั้งหมด 12,500 บาท คิดเป็นร้อยละ 20.39ของยอดขายผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าปัก สำหรับช่องทางการจัดจำหน่าย ส่วนใหญ่ ร้อยละ 76.00 กลุ่มนำผ้าปักไปแปรรูป เย็บติดกับกระเป๋ากางเกง ถุงชาตุ๋นกลิ้ง เป็นต้น รองลงมาได้แก่ ร้อยละ 14.00 ฝากขายที่ร้านขวัญใจ จังหวัดกำแพงเพชร และออกร้านอื่นๆ ในจังหวัดพะเยา คิดเป็นร้อยละ 6.00 ช่องทางการจัดจำหน่ายดังแผนภาพที่ 4.4



แผนภาพที่ 4.4 ช่องทางการจัดจำหน่ายผ้าปักแถบคู่

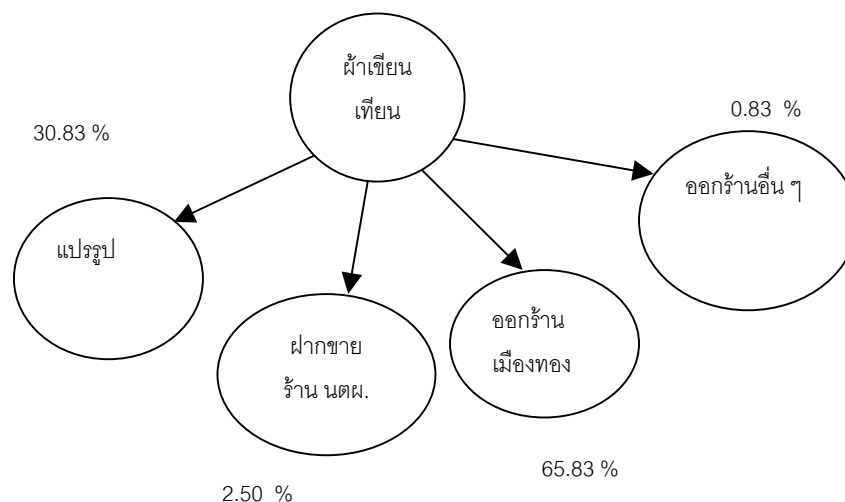
■ ผ้าปักแถบเดี่ยว มียอดขายทั้งหมด 12,500 บาท คิดเป็นร้อยละ 20.39 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าปัก สำหรับช่องทางการจัดจำหน่าย ส่วนใหญ่ ร้อยละ 40.00 กลุ่มฯ นำผ้าปักไปแปรรูป เย็บติดกับกระเป๋ากางเกง ถุงชาตุ๋นกลิ่น เป็นต้น รองลงมา ได้แก่ ร้อยละ 28.00 ออกร้านงานพอซุน จังหวัดพะเยา และงานวิถีสลึงไท (สวท.กทม.) ตามลำดับ ช่องทางการจัดจำหน่ายดังแผนภาพที่ 4.5



แผนภาพที่ 4.5 ช่องทางการจัดจำหน่ายผ้าปักแถบเดี่ยว

2. ผ้าเขียนเทียน

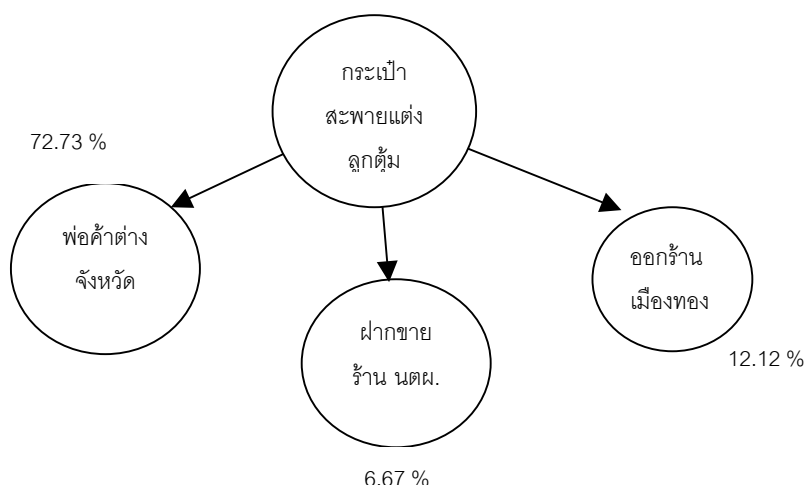
■ ผ้าเขียนเทียนมียอดขายทั้งหมด 12,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 7.42 ของยอดขายผลิตภัณฑ์หลักทั้งหมด สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายส่วนใหญ่ ร้อยละ 65.83 เป็นการออกร้านในงานเมืองทอง รองลงมา ร้อยละ 30.83 กลุ่มฯ นำผ้าปักไปแปรรูป เป็นกางเกง กระโปรงรูปแบบต่างๆ และฝากขายที่ร้านหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ในจังหวัดพะเยา คิดเป็นร้อยละ 2.50 ช่องทางการจัดจำหน่ายดังแผนภาพที่ 4.6



แผนภาพที่ 4.6 ช่องทางการจัดจำหน่ายผ้าเขียนเทียน

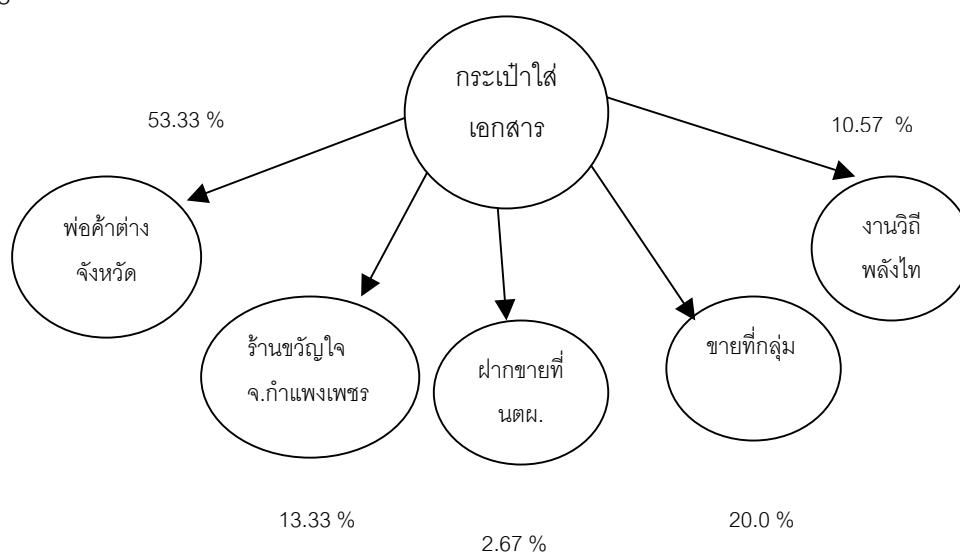
3. กระเป๋

■ แบบสะพายแต่งลูกตุ้ม มียอดขายทั้งหมด 3,300 บาท คิดเป็นร้อยละ 6.75 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ประเภทกระเป๋า สำหรับช่องทางการจัดจำหน่าย ส่วนใหญ่ ร้อยละ 72.73 เป็นการขายส่งให้พ่อค้าต่างจังหวัด ได้แก่ เชียงใหม่ เชียงราย และกรุงเทพฯ รองลงมา ร้อยละ 15.15 ฝากขายที่ร้านหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ในจังหวัดพะเยา และออกร้านเมืองทอง คิดเป็นร้อยละ 12.12 ช่องทางการจัดจำหน่ายดังแผนภาพที่ 4.7



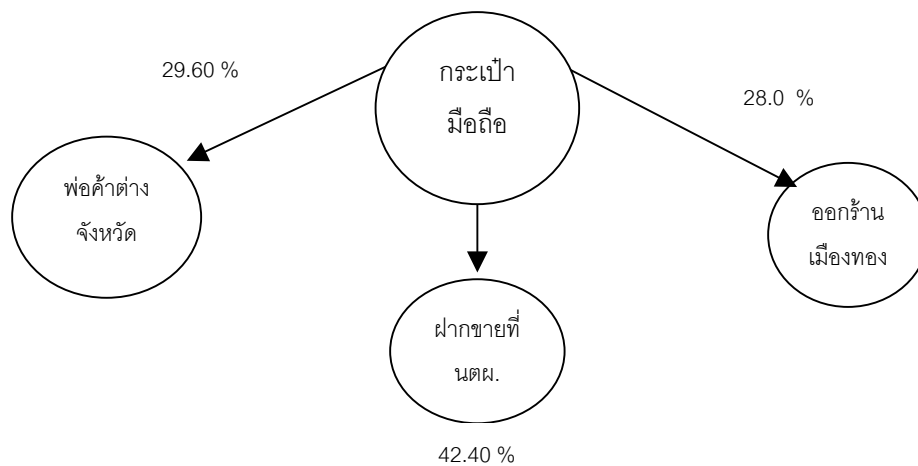
แผนภาพที่ 4.7 ช่องทางการจัดจำหน่ายกระเป๋าสะพายแต่งลูกตุ้ม

■ กระเป๋าใส่เอกสาร มียอดขายทั้งหมด 9,750 บาท คิดเป็นร้อยละ 19.96 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ประเภทกระเป๋า สำหรับช่องทางการจัดจำหน่าย ส่วนใหญ่ ร้อยละ 53.33 เป็นการขายส่งให้พ่อค้าต่างจังหวัด ได้แก่ เชียงใหม่ เชียงราย และกรุงเทพฯ รองลงมา ร้อยละ 13.33 ฝากขายที่ร้านขวัญใจ จ.กำแพงเพชร และออกร้านงานวิถีพลังไท (สวท.กทม.) คิดเป็นร้อยละ 10.67 ช่องทางการจัดจำหน่ายดังแผนภาพที่ 4.8



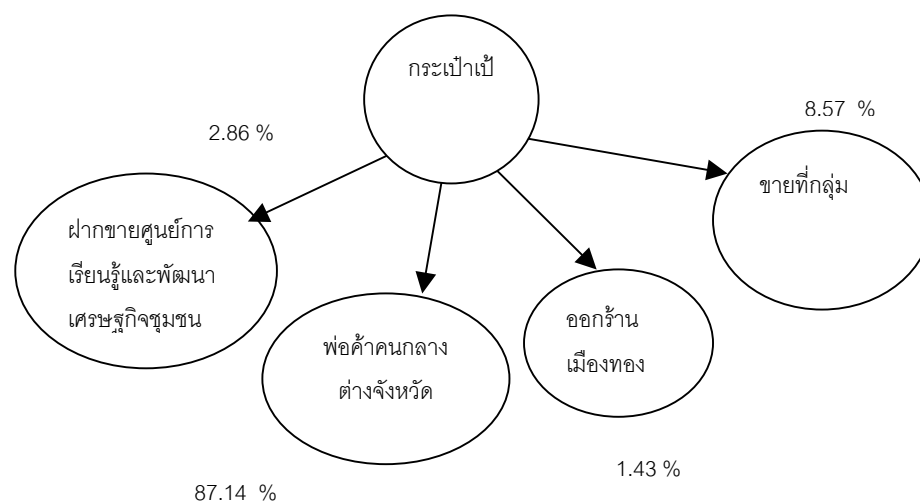
แผนภาพที่ 4.8 ช่องทางการจัดจำหน่ายกระเป๋าใส่เอกสาร

- กระเป๋ามือถือ มียอดขายทั้งหมด 6,250 บาท คิดเป็นร้อยละ 12.79 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ประเภทกระเป๋า สำหรับช่องทางการจัดจำหน่าย ส่วนใหญ่ ร้อยละ 42.40 เป็นการฝากขายกับร้านหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ รองลงมา ร้อยละ 29.60 พ่อค้าต่างจังหวัด ได้แก่ เชียงใหม่ เชียงราย และกรุงเทพฯ และออกร้านเมืองทอง คิดเป็นร้อยละ 28.00 ช่องทางการจัดจำหน่ายดังแผนภาพที่ 4.9



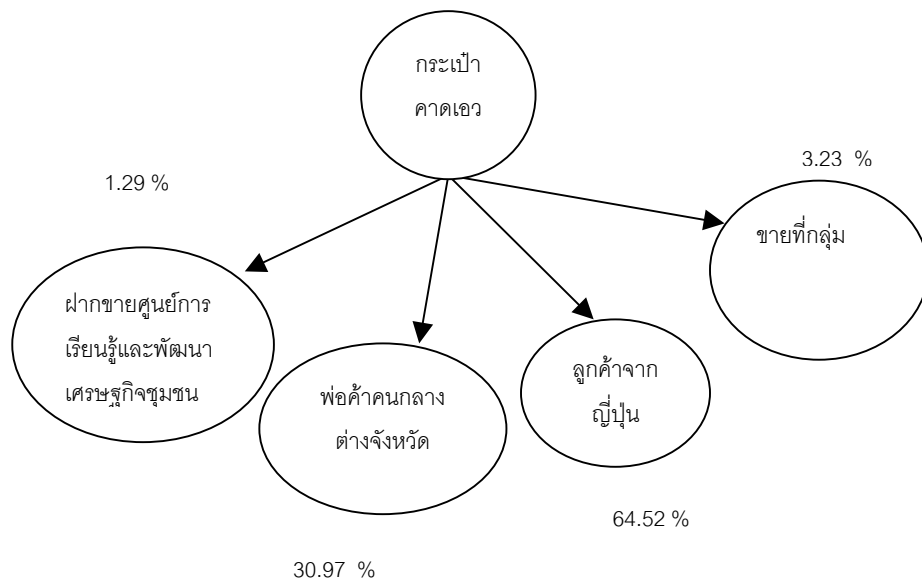
แผนภาพที่ 4.9 ช่องทางการจัดจำหน่ายกระเป๋ามือถือ

- กระเป๋าเป้ มียอดขายทั้งหมด 5,250 บาท คิดเป็นร้อยละ 10.75 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ประเภทกระเป๋า สำหรับช่องทางการจัดจำหน่าย ส่วนใหญ่ ร้อยละ 87.14 ขายส่งพ่อค้าต่างจังหวัด ได้แก่ เชียงใหม่ เชียงราย และกรุงเทพฯ รองลงมาได้แก่ ขายที่กลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 8.57 และฝากขายที่ศูนย์เรียนรู้และพัฒนาเศรษฐกิจชุมชน คิดเป็นร้อยละ 2.86 ช่องทางการจัดจำหน่ายดังแผนภาพที่ 4.10



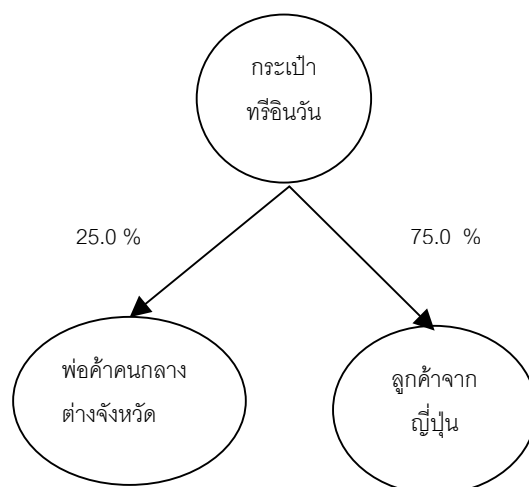
แผนภาพที่ 4.10 ช่องทางการจัดจำหน่ายกระเป๋าเป้

■ กระเป๋าคาดเอว มียอดขายทั้งหมด 9,300 บาท คิดเป็นร้อยละ 19.04 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ประเภทกระเป๋า สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายส่วนใหญ่ ร้อยละ 64.52 ขายส่งลูกค้าญี่ปุ่น รองลงมา ได้แก่ ขายส่งให้พ่อค้าต่างจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 30.97 และขายที่กลุ่มฯ คิดเป็นร้อยละ 3.23 ช่องทางการจัดจำหน่ายดังแผนภาพที่ 4.11



แผนภาพที่ 4.11 ช่องทางการจัดจำหน่ายกระเป๋าคาดเอว

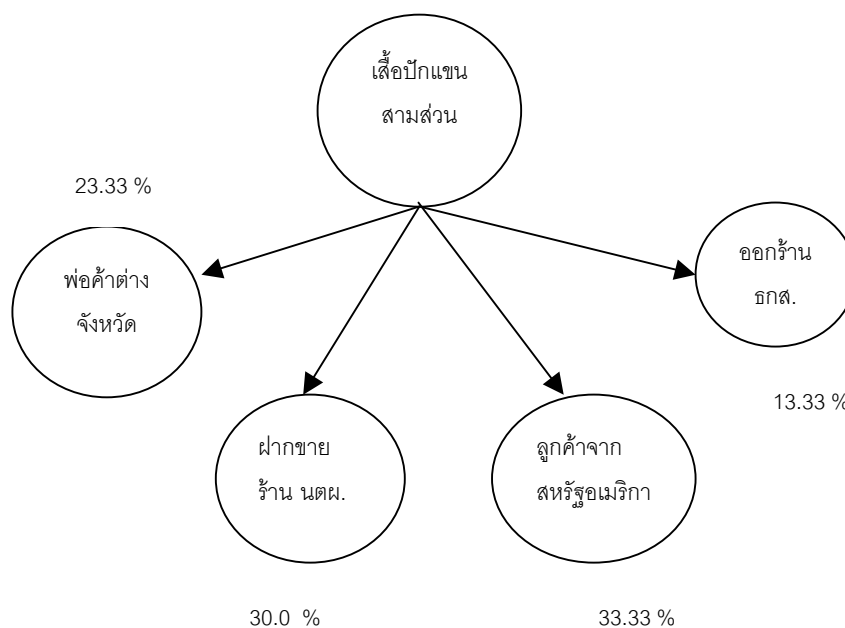
■ กระเป๋าทรูอินวัน มียอดขายทั้งหมด 15,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 30.71 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ประเภทกระเป๋า สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายส่วนใหญ่ ร้อยละ 75.0 ขายส่งลูกค้าญี่ปุ่น รองลงมา ได้แก่ ขายส่งให้พ่อค้าต่างจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 25.0 ช่องทางการจัดจำหน่ายดังแผนภาพที่ 4.12



แผนภาพที่ 4.12 ช่องทางการจัดจำหน่ายกระเป๋าทรูอินวัน

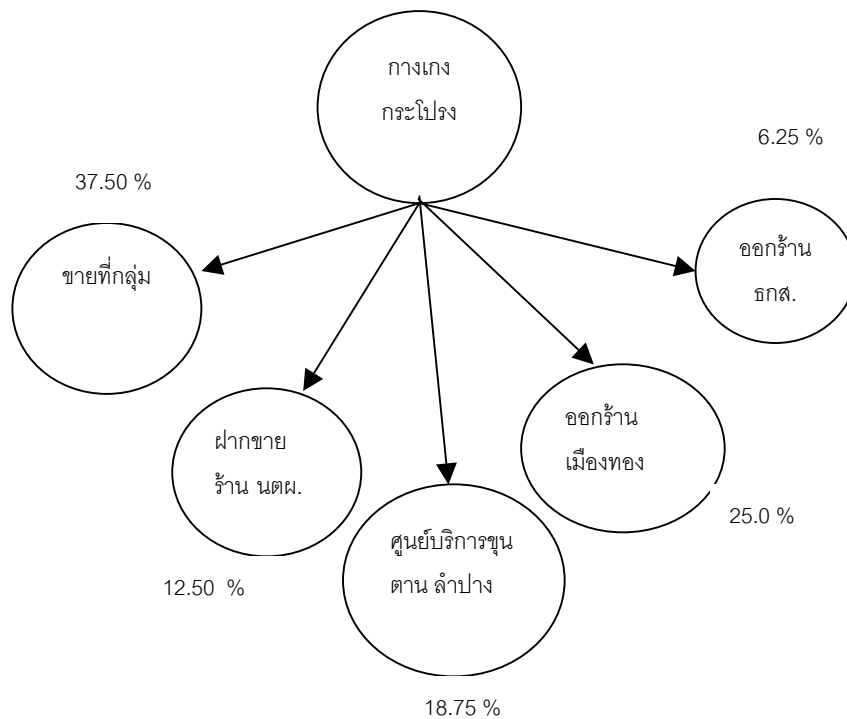
4. เสื้อผ้าแปรรูป

■ เสื้อปักแขนสามส่วน มียอดขายทั้งหมด 6,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 29.76 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ประเภทเสื้อผ้าแปรรูป สำหรับช่องทางการจัดจำหน่าย ส่วนใหญ่ ร้อยละ 33.33 เป็นการขายส่งให้ลูกค้าจากประเทศสหรัฐอเมริกา รองลงมา ร้อยละ 30.0 ผักขายที่ร้านหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ในจังหวัดพะเยา และพ่อค้าคนกลางต่างจังหวัด คิดเป็นร้อยละ 23.33 ช่องทางการจัดจำหน่ายดังแผนภาพที่ 4.13



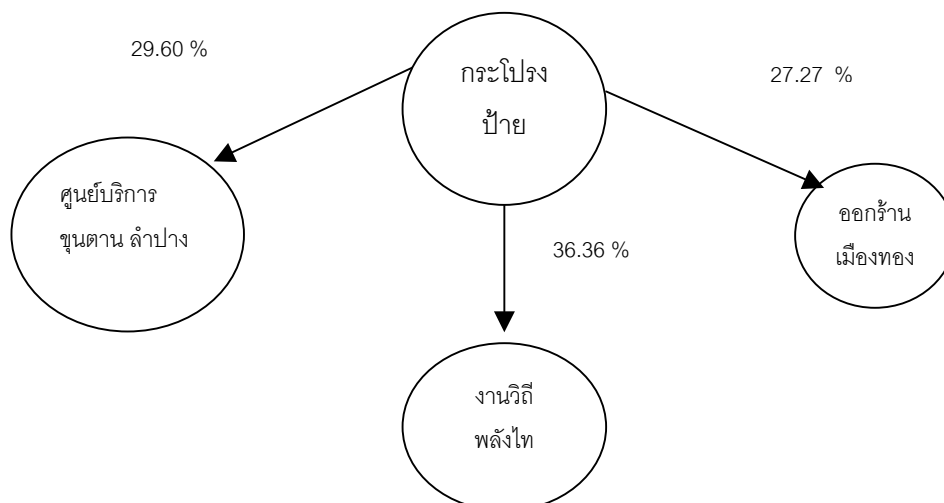
แผนภาพที่ 4.13 ช่องทางการจัดจำหน่ายเสื้อปักแขนสามส่วน

■ กางเกงกระโปรง มียอดขายทั้งหมด 3,200 บาท คิดเป็นร้อยละ 15.87 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ประเภทเสื้อผ้าแปรรูป สำหรับช่องทางการจัดจำหน่าย ส่วนใหญ่ ร้อยละ 37.50 เป็นการขายที่กลุ่ม รองลงมา ร้อยละ 25.0 ออกร้านเมืองทองธานี และผักขายที่ศูนย์บริการทางหลวงขุนตาน จังหวัดลำปาง คิดเป็นร้อยละ 18.75 ช่องทางการจัดจำหน่ายดังแผนภาพที่ 4.14



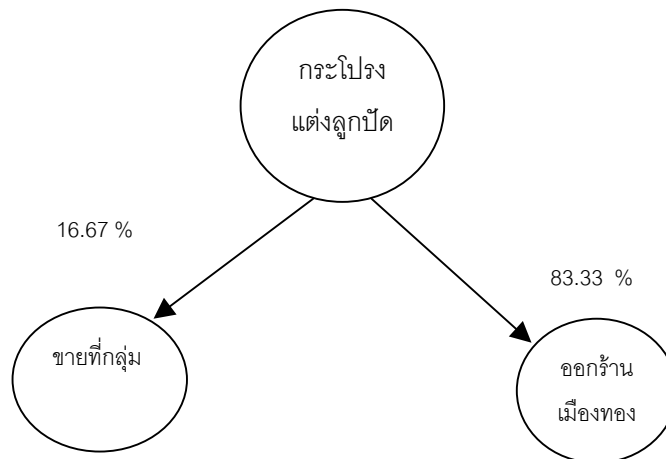
แผนภาพที่ 4.14 ช่องทางการจัดจำหน่ายทางแกงกระโปรง

■ กระโปรงป้าย มียอดขายทั้งหมด 2,420 บาท คิดเป็นร้อยละ 12.00 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ประเภทเสื้อผ้าแปรรูป สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายส่วนใหญ่ ร้อยละ ฝากขายที่ศูนย์บริการทางหลวงขุนตาน จังหวัดลำปาง และร้อยละ 36.36 ออกร้านงานวิถีพลังไท (สวท. กทม.) รองลงมา ร้อยละ 27.27 ออกร้านเมืองทอง ช่องทางการจัดจำหน่ายดังแผนภาพที่ 4.15



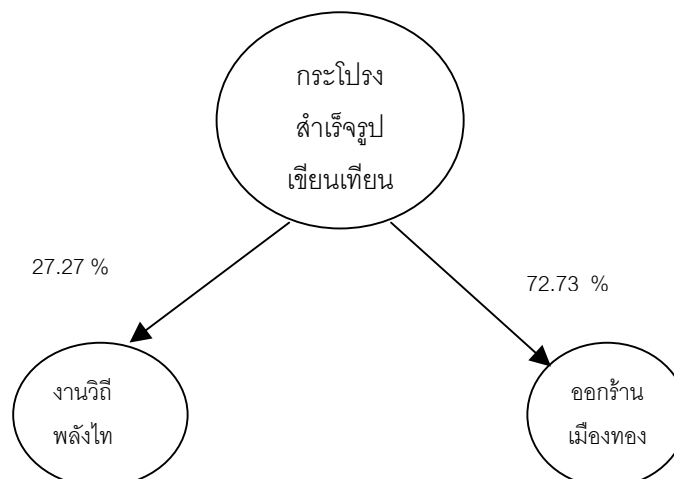
แผนภาพที่ 4.15 ช่องทางการจัดจำหน่ายทางแกงกระโปรงป้าย

- กระโปรงแต่งลูกบิด มียอดขายทั้งหมด 4,500 บาท คิดเป็นร้อยละ 22.32 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ประเภทเสื้อผ้าแปรรูป สำหรับช่องทางการจัดจำหน่าย ส่วนใหญ่ ร้อยละ 83.33 ออกร้านเมืองทอง และร้อยละ 16.67 ขายที่กลุ่มฯ ช่องทางการจัดจำหน่ายดังแผนภาพที่ 4.16



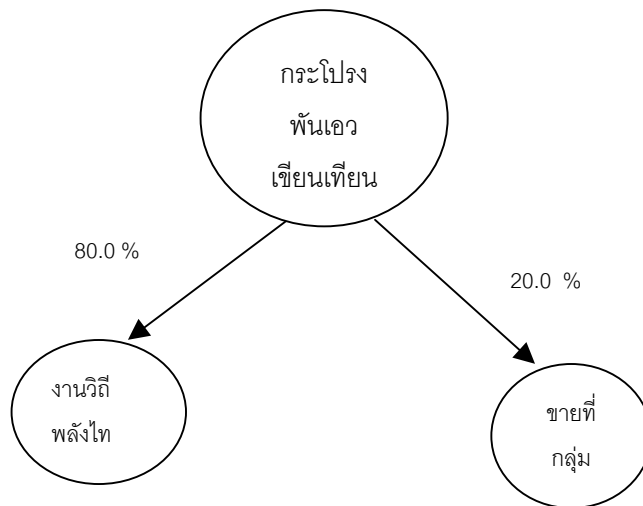
แผนภาพที่ 4.16 ช่องทางการจัดจำหน่ายกระโปรงแต่งลูกบิด

- กระโปรงสำเร็จรูปเขียนเทียน มียอดขายทั้งหมด 1,540 บาท คิดเป็นร้อยละ 7.64 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ประเภทเสื้อผ้าแปรรูป สำหรับช่องทางการจัดจำหน่าย ส่วนใหญ่ ร้อยละ 72.73 ออกร้านเมืองทอง และร้อยละ 27.27 ออกร้านงานวิถีพลังไท (สวท.กทม) ช่องทางการจัดจำหน่ายดังแผนภาพที่ 4.17



แผนภาพที่ 4.17 ช่องทางการจัดจำหน่ายกระโปรงสำเร็จรูปเขียนเทียน

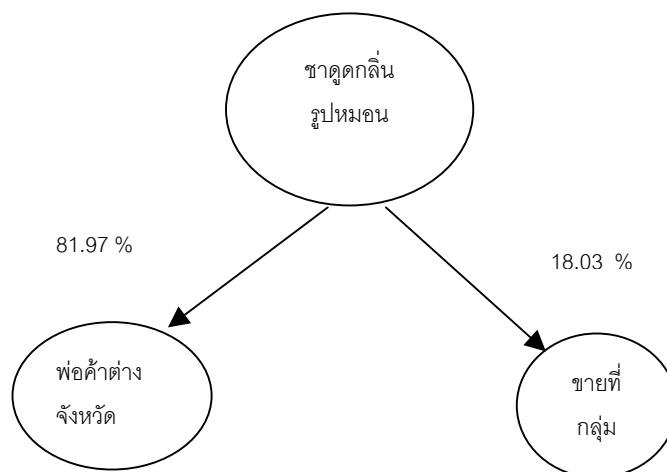
- กระโปรงพันเอวเขียนเทียน มียอดขายทั้งหมด 2,500 บาท คิดเป็นร้อยละ 12.40 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ประเภทเสื้อผ้าแปรรูป สำหรับช่องทางการจัดจำหน่าย ส่วนใหญ่ ร้อยละ 80.0 ออกร้านงานวิถีพลังไท (สวท.กทม) และร้อยละ 20.0 ขายที่กลุ่มฯ ช่องทางการจัดจำหน่ายดังแผนภาพที่ 4.18



แผนภาพที่ 4.18 ช่องทางการจัดจำหน่ายกระโปรงพันเอวเขียนเทียน

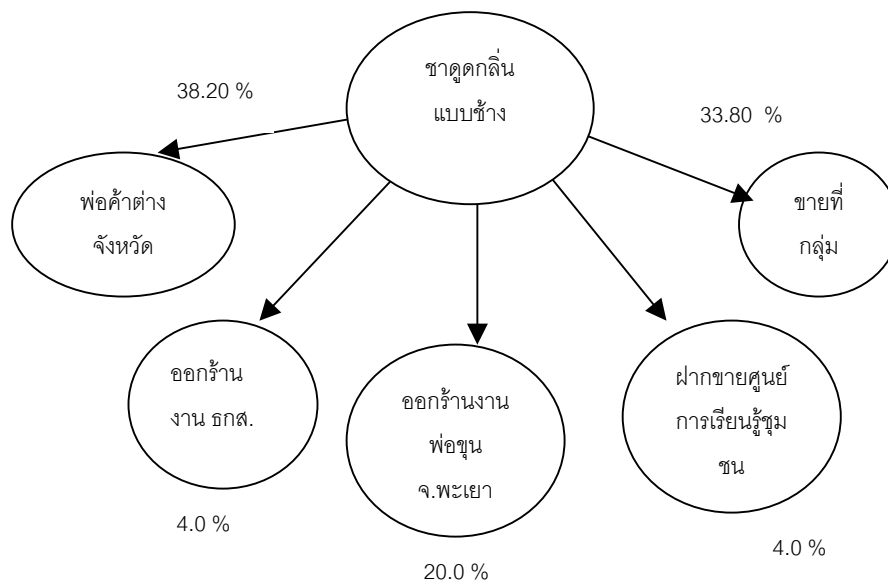
5. ซาตุคกลิ่น

- รูปหมอน มียอดขายทั้งหมด 5,490 บาท คิดเป็นร้อยละ 25.66 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ประเภทซาตุคกลิ่น สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายส่วนใหญ่ ร้อยละ 81.97 เป็นการขายส่งให้พ่อค้าคนกลางต่างจังหวัดและขายที่กลุ่มฯ ร้อยละ 18.03 ช่องทางการจัดจำหน่ายดังแผนภาพที่ 4.19



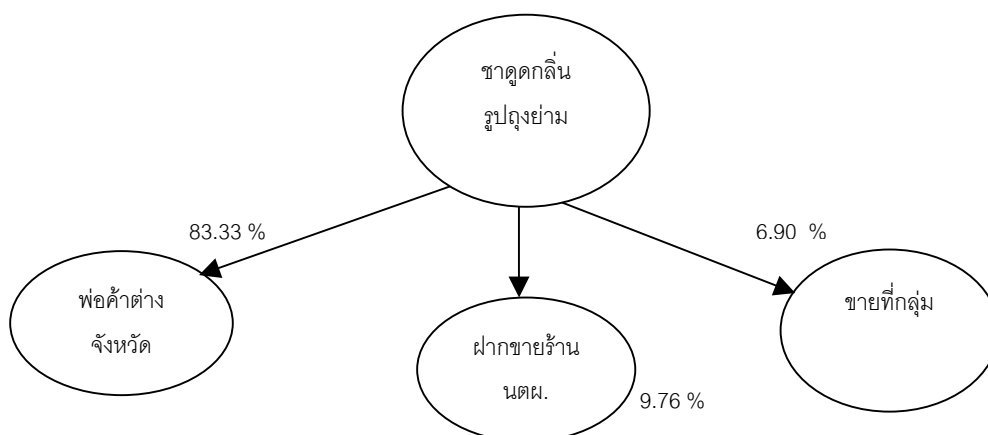
แผนภาพที่ 4.19 ช่องทางการจัดจำหน่ายซาตุคกลิ่นรูปหมอน

- รูปช้าง มียอดขายทั้งหมด 7,500 บาท คิดเป็นร้อยละ 35.06 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ประเภทชาดุดกลิ่น สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายส่วนใหญ่ ร้อยละ 38.20 เป็นการขายส่งให้พ่อค้าคนกลางต่างจังหวัด รองลงมา ขายที่กลุ่มฯ และออกร้านงานพ่อขุน จังหวัดพะเยา คิดเป็นร้อยละ 33.80 และ 20.00 ตามลำดับ ช่องทางการจัดจำหน่ายดังแผนภาพที่ 4.20



แผนภาพที่ 4.20 ช่องทางการจัดจำหน่ายชาดุดกลิ่นรูปช้าง

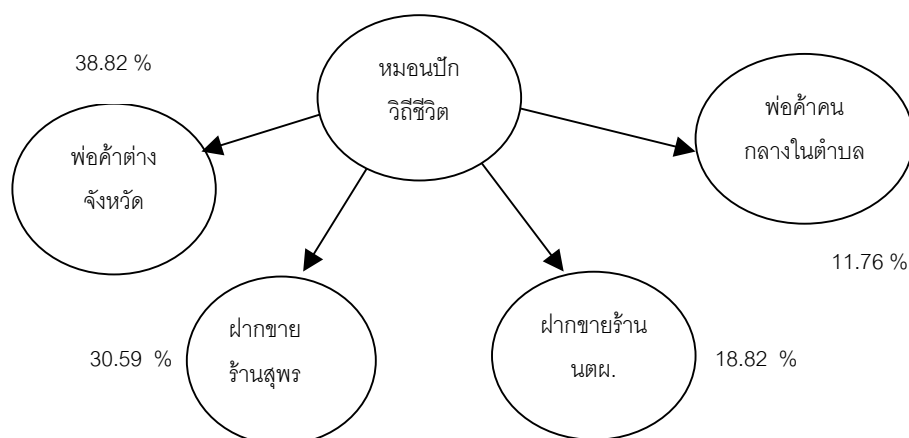
- แบบย่าม (ถุงชา) มียอดขายทั้งหมด 8,400 บาท คิดเป็นร้อยละ 39.27 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ประเภทชาดุดกลิ่น สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายส่วนใหญ่ ร้อยละ 83.33 เป็นการขายส่งให้พ่อค้าคนกลางต่างจังหวัด รองลงมา ฝากขายร้านหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ และ ขายที่กลุ่มฯ คิดเป็นร้อยละ 9.76 และ 6.90 ตามลำดับ ช่องทางการจัดจำหน่ายดังแผนภาพที่ 4.21



แผนภาพที่ 4.21 ช่องทางการจัดจำหน่ายชาดุดกลิ่นรูปย่าม

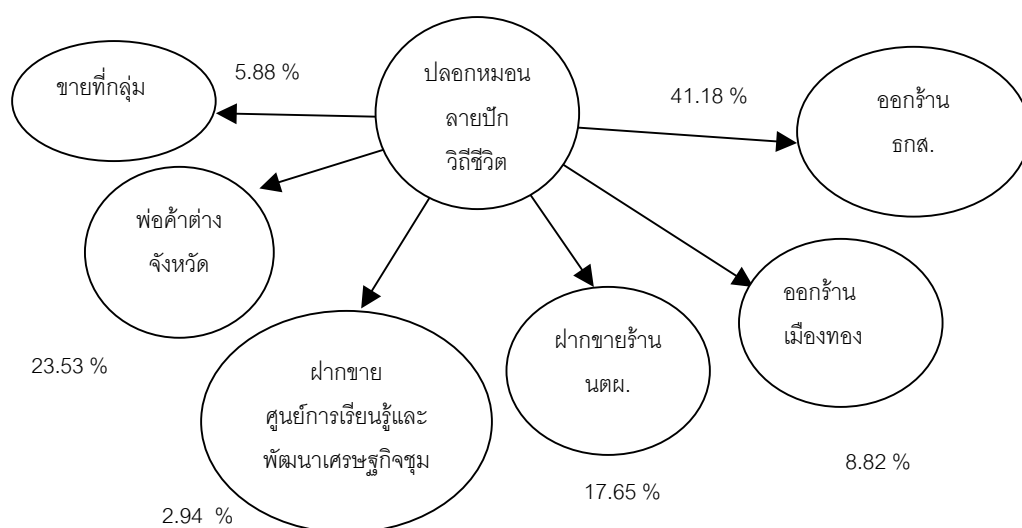
6. ผลิตภัณฑ์อื่นๆ

■ หมอนปักวิถีชีวิต มียอดขายทั้งหมด 7,225 บาท คิดเป็นร้อยละ 72.64 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ประเภทอื่นๆ สำหรับช่องทางการจัดจำหน่าย ส่วนใหญ่ ร้อยละ 38.82 เป็นการขายส่งให้พ่อค้าต่างจังหวัด รองลงมา ฝากขายที่ร้านสุพร ในจังหวัดพะเยา และฝากขาย ร้านหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ คิดเป็นร้อยละ 30.59 และ 18.82 ตามลำดับ ช่องทางการจัดจำหน่ายดังแผนภาพที่ 4.22



แผนภาพที่ 4.22 ช่องทางการจัดจำหน่ายหมอนปักวิถีชีวิต

■ ปลอกหมอนลายปัก มียอดขายทั้งหมด 2,720 บาท คิดเป็นร้อยละ 27.35 ของยอดขายผลิตภัณฑ์ประเภทอื่นๆ สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายส่วนใหญ่ ร้อยละ 41.18 ออกร้านงาน ธกส. รองลงมาเป็นการขายส่งให้พ่อค้าต่างจังหวัด และฝากขายที่ร้านหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ในจังหวัดพะเยา คิดเป็นร้อยละ 23.53 และ 17.65 ตามลำดับ ช่องทางการจัดจำหน่ายดังแผนภาพที่ 4.23



แผนภาพที่ 4.23 ช่องทางการจัดจำหน่ายปลอกหมอนลายปักวิถีชีวิต

4.4 ราคาและการตั้งราคา

การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ กลุ่มฯ เป็นผู้กำหนดราคาเอง โดยมีเกณฑ์ในการตั้งราคา 2 แบบ ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าปักและผ้าเขียนเทียน

ราคาผลิตภัณฑ์ = ค่าแรง + ค่าผ้า + ค่าความเสี่ยงในการผลิต (เผื่อสำรอง) + ภาษีมูลค่าเพิ่มร้อยละ 7 + เพิ่ม 25 % (เข้ากลุ่มฯ)

2. ผลิตภัณฑ์ประเภทแปรรูป

ราคาผลิตภัณฑ์ = ค่าแรง + ค่าผ้าปัก + ค่าผ้าฝ้าย + ภาษีมูลค่าเพิ่มร้อยละ 7 + เพิ่ม 25% (เข้ากลุ่มฯ)

ราคาผลิตภัณฑ์ตั้งแต่จัดตั้งกลุ่ม ยังไม่มีการปรับเปลี่ยนราคาผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีทั้งราคาขายส่งและขายปลีก (ขายที่กลุ่มฯ และออกร้าน) ซึ่งมีรายละเอียดดังตารางที่ 5.6

ตารางที่ 4.6 ราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

ประเภทผลิตภัณฑ์	ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท)	ราคาขายปลีก (บาท)
ผลิตภัณฑ์หลัก			
1. ผ้าปัก	1. ผ้าปักชิ้นเล็ก	50	60 - 70
	2. ผ้าปักผืนใหญ่	700	750
	3. ผ้าปักแถบคู่	250	300
	4. ผ้าปักแถบเดี่ยว	250	300
2. ผ้าเขียนเทียน	5. ผ้าเขียนเทียนขนาดใหญ่	300	350-400
3. กระเป๋า	6 กระเป๋าแบบสะพายแต่งตุ้ม	50	60-80
	7. กระเป๋าใส่เอกสาร	130	150
	8. กระเป๋ามือถือ	50	60-80
	9. กระเป๋าเป้	75	80-90
	10. กระเป๋าคาดเอว	60	70-80
	11 กระเป๋าตรีอินวัน	75	80-90
4. เสื้อผ้าแปรรูป	12. เสื้อปักแขนสามส่วน	200	250
	13. กางเกงกระโปรง	200	250
	14. กระโปรงป้าย	220	250
	15. กระโปรงแต่งลูกบิด	250	300
	16. กระโปรงสำเร็จรูปเขียนเทียน	140	200
	17. กระโปรงพันเอวเขียนเทียน	250	300
5. ชาดูดกกลิน	18. แบบหมอนขนาด 6"x6"	50	100-120
	19. แบบข้าง	15	20

ตารางที่ 4.6 (ต่อ)

ประเภทผลิตภัณฑ์	ผลิตภัณฑ์	ราคาขายส่ง (บาท)	ราคาขายปลีก (บาท)
	20.แบบถุงย่าม	10	15-20
6. ปลอกหมอน	21.ปลอกหมอนวิธีชีวิต	85	90-100
	22.ปลอกหมอนลายปักดอก	80	90-100

ที่มา : จากการสำรวจ

สำหรับวิธีการกำหนดราคารับซื้อของกลุ่มฯ จะดำเนินการโดย การประชุมตกลงกันของคณะกรรมการกลุ่มฯ โดยพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ เช่น ค่าวัตถุดิบ ระยะเวลาการทำ ความละเอียดของงาน และแจ้งให้สมาชิกทราบในที่ประชุม ด้านการต่อรองราคา กลุ่มฯ ยังคงค่อนข้างประสบปัญหาเหมือนกับผู้ผลิตรายอื่นๆ สืบเนื่องจาก มีการแข่งขันการผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าปักเพิ่มมากขึ้น ทำให้ ปริมาณของผ้าปักเพิ่มขึ้น ประกอบกับการนำเข้าผ้าปักจากประเทศลาวเข้ามาจำหน่าย ซึ่งมีราคาถูกกว่า ส่งผลให้อำนาจการต่อรองราคากับพ่อค้าค่อนข้างต่ำ ประกอบกับสมาชิกภายในกลุ่มฯ ยังไม่มีส่วนร่วมในการหาตลาดเท่าที่ควรช่องทางการตลาดของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่จึงเป็นตลาดภายในท้องถิ่น

จากการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาด เพื่อนำมาพิจารณาในการตั้งราคาและการจัดการด้านการตลาดของกลุ่มฯ พบว่า การจัดการด้านการตลาดของกลุ่มฯ ที่ก่อให้เกิดต้นทุนการตลาด คือ ค่าบรรจุภัณฑ์และการบรรจุหีบห่อผลิตภัณฑ์ ซึ่งขึ้นอยู่กับลักษณะของผลิตภัณฑ์ ส่วนค่าขนส่งทางกลุ่มฯ ไม่ต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายใดๆ

การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ตั้งราคาจากต้นทุนการผลิตหรือ Markup on cost (Mark up) ซึ่งส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดของแต่ละผลิตภัณฑ์จะแตกต่างกัน ซึ่งมีรายละเอียดต่างๆ ดังนี้

1. ผ้าปักชิ้นเล็ก กลุ่มฯ ตั้งราคาขายเท่ากับ 25 บาท/ชิ้น ต้นทุนการผลิตของกลุ่มฯ เท่ากับ 50 บาท/ชิ้น ต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์เท่ากับ 72.27 บาท/ชิ้น สำหรับต้นทุนการตลาดเท่ากับ 0.10 บาท ดังนั้นจะเห็นได้ว่า ต้นทุนของกลุ่มฯน้อยกว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์ ทำให้ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดของกลุ่มฯ เท่ากับ 25 ซึ่งมากกว่าส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดจากการวิเคราะห์ จากการวิเคราะห์การตั้งราคา กลุ่มฯ จึงมีผลตอบแทนสุทธิต่อราคาขายร้อยละ -30.91 แสดงว่า กลุ่มฯขาดทุนเท่ากับ 22.37 บาท/ชิ้น จากการขายปักขนาดเล็กในราคา 50 บาท ดังนั้น กลุ่มฯ ควรจะตั้งราคาของผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น เพื่อได้รับผลตอบแทนเพิ่มขึ้น

2. ผ้าปักชิ้นใหญ่ กลุ่มฯ ตั้งราคาขายเท่ากับ 700 บาท/ชิ้น ต้นทุนการผลิตของกลุ่มฯ เท่ากับ 500 บาท/ชิ้น ต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์เท่ากับ 671.44 บาท/ชิ้น สำหรับต้นทุนการตลาดเท่ากับ 0.10 บาท ดังนั้นจะเห็นได้ว่า ต้นทุนของกลุ่มฯน้อยกว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์ ทำให้ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดของกลุ่มฯ เท่ากับ 200 ซึ่งมากกว่าส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดจากการวิเคราะห์ จากการวิเคราะห์การตั้งราคา กลุ่มฯ จึงมีผลตอบแทนสุทธิต่อราคาขาย ร้อยละ 4.24 แสดงว่า กลุ่มฯ ได้กำไรเท่ากับ 28.46 บาท/ชิ้น จากการขายปักขนาดใหญ่ในราคา 700 บาท

19. ชาวดูดกลืนรูปช้าง กลุ่มฯ ตั้งราคาขายเท่ากับ 15 บาท/ชิ้น ต้นทุนการผลิตของกลุ่มฯ เท่ากับ 10 บาท/ชิ้น ต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์เท่ากับ 15.59 บาท/ชิ้น สำหรับต้นทุนการตลาดเท่ากับ 0.47 บาท ดังนั้นจะเห็นได้ว่า ต้นทุนของกลุ่มน้อยกว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์ฯ ทำให้ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดของกลุ่มฯ เท่ากับ 5 ซึ่งมากกว่าส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดจากการวิเคราะห์ฯ จากการวิเคราะห์การตั้งราคา กลุ่มฯ จึงมีผลตอบแทนสุทธิต่อราคาขายร้อยละ -6.60 แสดงว่า กลุ่มฯขาดทุนเท่ากับ 1.06 บาท/ชิ้น จากการขายชาวดูดกลืนในราคา 15 บาท

20. ชาวดูดกลืนรูปงูย่น กลุ่มฯ ตั้งราคาขายเท่ากับ 10 บาท/ชิ้น ต้นทุนการผลิตของกลุ่มฯ เท่ากับ 8 บาท/ชิ้น ต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์เท่ากับ 10.50 บาท/ชิ้น สำหรับต้นทุนการตลาดเท่ากับ 0.47 บาท ดังนั้นจะเห็นได้ว่า ต้นทุนของกลุ่มน้อยกว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์ฯ ทำให้ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดของกลุ่มฯ เท่ากับ 2 ซึ่งมากกว่าส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดจากการวิเคราะห์ฯ จากการวิเคราะห์การตั้งราคา กลุ่มฯ จึงมีผลตอบแทนสุทธิต่อราคาขายร้อยละ -8.84 แสดงว่า กลุ่มฯขาดทุนเท่ากับ 0.97 บาท/ชิ้น จากการขายชาวดูดกลืนในราคา 10 บาท

21. ปลอกหมอนปักวิถีชีวิต กลุ่มฯ ตั้งราคาขายเท่ากับ 85 บาท/ใบ ต้นทุนการผลิตของกลุ่มฯ เท่ากับ 70 บาท/ใบ ต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์เท่ากับ 51.96 บาท/ใบ สำหรับต้นทุนการตลาดเท่ากับ 0.10 บาท ดังนั้นจะเห็นได้ว่า ต้นทุนของกลุ่มมากกว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์ฯ ทำให้ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดของกลุ่มฯ เท่ากับ 15 ซึ่งน้อยกว่าส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดจากการวิเคราะห์ฯ จากการวิเคราะห์การตั้งราคา กลุ่มฯ จึงมีผลตอบแทนสุทธิต่อราคาขายร้อยละ 63.27 แสดงว่า กลุ่มฯ ได้กำไรเท่ากับ 32.94 บาท/ใบ จากการขายปลอกหมอนปักวิถีชีวิต ในราคา 85 บาท

22. ปลอกหมอนลายปัก กลุ่มฯ ตั้งราคาขายเท่ากับ 80 บาท/ใบ ต้นทุนการผลิตของกลุ่มฯ เท่ากับ 60 บาท/ใบ ต้นทุนการผลิตจากการวิเคราะห์เท่ากับ 79.96 บาท/ใบ สำหรับต้นทุนการตลาดเท่ากับ 0.10 บาท ดังนั้นจะเห็นได้ว่า ต้นทุนของกลุ่มน้อยกว่าต้นทุนจากการวิเคราะห์ฯ ทำให้ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดของกลุ่มฯ เท่ากับ 20 ซึ่งมากกว่าส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดจากการวิเคราะห์ฯ จากการวิเคราะห์การตั้งราคา กลุ่มฯ จึงมีผลตอบแทนสุทธิต่อราคาขายร้อยละ -0.07 แสดงว่า กลุ่มฯขาดทุนเท่ากับ 0.06 บาท/ชิ้น จากการขายปลอกหมอนปักวิถีชีวิต ในราคา 80 บาท ที่มีต้นทุนการผลิตและตลาดเท่ากับ 100 บาท ดังนั้น กลุ่มฯ ควรจะตั้งราคาของผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น เพื่อได้รับผลตอบแทนเพิ่มขึ้น

รายละเอียดการตั้งราคาผลิตภัณฑ์ดังตารางที่ 4.7

ตารางที่ 4.7 ราคาและการตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

รายการ	ผ้าปักขนาด ขนาด10 นิ้ว x 12 นิ้ว				ผ้าปักขนาด ขนาด23 นิ้ว x 24 นิ้ว				ผ้าปักแถบเดี่ยวขนาด ขนาด 7.5 นิ้ว x 1.50 เมตร			
	1	การตั้ง ราคา	2	การตั้ง ราคา	1	การตั้ง ราคา	2	การตั้ง ราคา	1	การตั้ง ราคา	2	การตั้ง ราคา
1. ต้นทุนการผลิต	25	Mark up	72.27	Mark up	500	Mark up	671.44	Mark up	200	Mark up	336.17	Mark up
2. ต้นทุนการตลาด	0	100.00 %	0.1	-30.91 %	0	40.00 %	0.1	4.24 %	0	25.00 %	0.1	-25.65 %
3. ราคาขาย	50		50		700		700		250		250	
4. ต้นทุนรวมต่อ หน่วย (1)+(2)	25		72.37		500		671.54		200		336.27	
5. ส่วนต่างของราคา ขายกับต้นทุนรวมต่อ หน่วย (3)-(4)	25		-22.37		200		28.46		50		-86.27	

หมายเหตุ : 1) ต้นทุนสมาชิก 2) ต้นทุนการผลิตของสมาชิกจากการวิเคราะห์

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

รายการ	ผ้าปกแถบคู่ขนาด ขนาด 10 นิ้ว x 1.50 เมตร				ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 นิ้ว x 2 เมตร				กระเป๋าสะพายแต่งลูกตุ้ม ขนาด 6 นิ้ว x 6 นิ้ว			
	1	การตั้ง ราคา	2	การตั้ง ราคา	1	การตั้ง ราคา	2	การตั้ง ราคา	1	การตั้ง ราคา	2	การตั้ง ราคา
1. ต้นทุนการผลิต	200	Mark up	336.97	Mark up	200	Mark up	218.66	Mark up	40	Mark up	33.82	Mark up
2. ต้นทุนการตลาด	0	25.00 %	0.1	-25.83 %	0	50.00 %	0.1	37.14 %	0	25.00 %	0.1	47.41 %
3. ราคาขาย	250		250		300		300		50		50	
4. ต้นทุนรวมต่อ หน่วย (1)+(2)	200		337.07		200		218.76		40		33.92	
5. ส่วนต่างของราคา ขายกับต้นทุนรวมต่อ หน่วย (3)-(4)	50		-87.07		100		81.24		10		16.08	

หมายเหตุ : 1) ต้นทุนสมาชิก 2) ต้นทุนการผลิตของสมาชิกจากการวิเคราะห์

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋าสีไผ่เอกสาร ขนาด 12 นิ้ว x16 นิ้ว				กระเป๋ามือถือ ขนาด 3 นิ้ว x6 นิ้ว				กระเป๋าคาดเอว ขนาด 6 นิ้ว x10 นิ้ว			
	1	การตั้ง ราคา	2	การตั้ง ราคา	1	การตั้ง ราคา	2	การตั้ง ราคา	1	การตั้ง ราคา	2	การตั้ง ราคา
1. ต้นทุนการผลิต	100	Mark up	75.59	Mark up	40	Mark up	45.08	Mark up	50	Mark up	36.55	Mark up
2. ต้นทุนการตลาด	0	30.00 %	0.1	71.75 %	0	25.00 %	0.1	10.67 %	0	20.00 %	0.1	63.71 %
3. ราคาขาย	130		130		50		50		60		60	
4. ต้นทุนรวมต่อ หน่วย (1)+(2)	100		75.69		40		45.18		50		36.65	
5. ส่วนต่างของราคา ขายกับต้นทุนรวมต่อ หน่วย (3)-(4)	30		54.31		10		4.82		10		23.35	

หมายเหตุ : 1) ต้นทุนสมาชิก 2) ต้นทุนการผลิตของสมาชิกจากการวิเคราะห์

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

รายการ	กระเป๋าทึบอินวัน ขนาด 6 นิ้ว x8 นิ้ว				กระเป๋าทึบเป้ ขนาด 20 นิ้ว x20 นิ้ว				เสื้อปักแขนสามส่วน			
	1	การตั้ง ราคา	2	การตั้ง ราคา	1	การตั้ง ราคา	2	การตั้ง ราคา	1	การตั้ง ราคา	2	การตั้ง ราคา
1. ต้นทุนการผลิต	50	Mark up	61.59	Mark up	50	Mark up	49.17	Mark up	100	Mark up	115.48	Mark up
2. ต้นทุนการตลาด	0	50.00 %	0.1	21.58 %	0	40.00 %	0.1	42.07 %	0	100.00 %	0.1	73.04 %
3. ราคาขาย	75		75		70		70		200		200	
4. ต้นทุนรวมต่อ หน่วย (1)+(2)	50		61.69		50		49.27		100		115.58	
5. ส่วนต่างของราคา ขายกับต้นทุนรวมต่อ หน่วย (3)-(4)	25		13.31		20		20.73		100		84.42	

หมายเหตุ : 1) ต้นทุนสมาชิก 2) ต้นทุนการผลิตของสมาชิกจากการวิเคราะห์

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

รายการ	ทางกองกระโปรง				กระโปรงป้าย				กระโปรงแต่งลูกบิด			
	1	การตั้ง ราคา	2	การตั้ง ราคา	1	การตั้ง ราคา	2	การตั้ง ราคา	1	การตั้ง ราคา	2	การตั้ง ราคา
1. ต้นทุนการผลิต	150	Mark up	142.72	Mark up	150	Mark up	142.72	Mark up	180	Mark up	167.72	Mark up
2. ต้นทุนการตลาด	0	33.33 %	0.1	40.04 %	0	46.67 %	0.1	54.04 %	0	38.89 %	0.1	48.97 %
3. ราคาขาย	200		200		220		220		250		250	
4. ต้นทุนรวมต่อ หน่วย (1)+(2)	150		142.82		150		142.82		180		167.82	
5. ส่วนต่างของราคา ขายกับต้นทุนรวมต่อ หน่วย (3)-(4)	50		57.18		70		77.18		70		82.18	

หมายเหตุ : 1) ต้นทุนสมาชิก 2) ต้นทุนการผลิตของสมาชิกจากการวิเคราะห์

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

รายการ	กระป๋องสำเร็จรูป				กระป๋องพ่นเฮอร์เมติก				ชาดุดกลิ่นแบบหมอน ขนาด 6 นิ้ว x 6 นิ้ว			
	1	การตั้ง ราคา	2	การตั้ง ราคา	1	การตั้ง ราคา	2	การตั้ง ราคา	1	การตั้ง ราคา	2	การตั้ง ราคา
1. ต้นทุนการผลิต	100	Mark up	142.72	Mark up	150	Mark up	142.72	Mark up	30	Mark up	24.82	Mark up
2. ต้นทุนการตลาด	0	40.00 %	0.1	-1.97 %	0	66.67 %	0.1	75.05 %	0	66.67 %	0.47	97.71 %
3. ราคาขาย	140		140		250		250		50		50	
4. ต้นทุนรวมต่อ หน่วย (1)+(2)	100		142.82		150		142.82		30		25.29	
5. ส่วนต่างของราคา ขายกับต้นทุนรวมต่อ หน่วย (3)-(4)	40		-2.82		100		107.18		20		24.71	

หมายเหตุ : 1) ต้นทุนสมาชิก 2) ต้นทุนการผลิตของสมาชิกจากการวิเคราะห์

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

รายการ	ชาดุดกลิ่นแบบข้าง ขนาด 3 นิ้ว x 4 นิ้ว				ชาดุดกลิ่นแบบบุ่งชา/บุ่งย่าม ขนาด 2 นิ้ว x 2 นิ้ว				ปลอกหมอนปักวิถีชีวิต ขนาด 16 นิ้ว x 16 นิ้ว			
	1	การตั้ง ราคา	2	การตั้ง ราคา	1	การตั้ง ราคา	2	การตั้ง ราคา	1	การตั้ง ราคา	2	การตั้ง ราคา
1. ต้นทุนการผลิต	10	Mark up	15.59	Mark up	8	Mark up	10.5	Mark up	70	Mark up	51.96	Mark up
2. ต้นทุนการตลาด	0	50.00 %	0.47	-6.60 %	0	25.00 %	0.47	-8.84 %	0	21.43 %	0.1	63.27 %
3. ราคาขาย	15		15		10		10		85		85	
4. ต้นทุนรวมต่อ หน่วย (1)+(2)	10		16.06		8		10.97		70		52.06	
5. ส่วนต่างของราคา ขายกับต้นทุนรวมต่อ หน่วย (3)-(4)	5		-1.06		2		-0.97		15		32.94	

หมายเหตุ : 1) ต้นทุนสมาชิก 2) ต้นทุนการผลิตของสมาชิกจากการวิเคราะห์

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 4.7 (ต่อ)

รายการ	ปลอกหมอนปักลายปัก ขนาด 16 นิ้ว x 16 นิ้ว			
	1	การตั้งราคา	2	การตั้งราคา
1. ต้นทุนการผลิต	60	Mark up	79.96	Mark up
2. ต้นทุนการตลาด	0	33.33 %	0.1	-0.07 %
3. ราคาขาย	80		80	
4. ต้นทุนรวมต่อหน่วย (1)+(2)	60		80.06	
5. ส่วนต่างของราคาขายกับ ต้นทุนรวมต่อหน่วย (3)-(4)	20		-0.06	

หมายเหตุ : 1) ต้นทุนสมาชิก 2) ต้นทุนการผลิตของสมาชิกจากการวิเคราะห์

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

4.5 การส่งเสริมการขาย

วิธีการส่งเสริมการขายกลุ่มฯ จะใช้วิธีการหลายๆ วิธี ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. การออกร้าน
2. การแจกนามบัตร
3. โทรศัพท์ติดต่อกับลูกค้าประจำ เพื่อทดลองและแนะนำสินค้าใหม่

4.5.1 การรักษาลูกค้าเก่า

กลุ่มฯ จะมีวิธีรักษาลูกค้าเก่า เพื่อสร้างความเชื่อถือให้กับกลุ่มฯ โดยจะรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์และการให้เครดิตลูกค้าบางราย

4.5.2 การหาลูกค้าใหม่

การหาลูกค้าใหม่ ในช่วงแรกของกลุ่มฯ ใช้วิธีการเสนอขายผลิตภัณฑ์ให้กับร้านค้าภายในตำบล และการไปฝากขายกับร้านค้าต่างตำบล การให้เครดิตกับพ่อค้าภายในท้องถิ่นและประชาสัมพันธ์กับหน่วยงานต่างๆ

4.6 ปัญหาและความต้องการช่วยเหลือด้านการตลาด

4.6.1 ปัญหาด้านการตลาด

ปัญหาด้านการตลาดเป็นปัญหาหลักของกลุ่มฯ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. ปัญหาด้านการตัดราคาสินค้า
2. การลอกเลียนแบบสินค้า
3. การนำเข้าสินค้าจากลาว ประเภทผ้าฝ้าย
4. การแปรรูปในกลุ่มยังไม่หลากหลาย
5. ปัญหาด้านลูกค้าผิดสัญญาไม่ชำระค่าสินค้า
6. ปัญหาด้านการควบคุมคุณภาพสินค้า ได้แก่ สีย้อมยังไม่คงทน ทำให้การสั่งซื้อสินค้าของลูกค้า

ค้ายังไม่ได้ทำตามต้องการ

7. สถานที่ตั้งกลุ่มฯ ยังห่างไกลจากตัวอำเภอ ทำให้เป็นอุปสรรคด้านการขยายช่องทางการจัดจำหน่าย

4.6.2 ความต้องการด้านการตลาดของกลุ่มฯ

1. การส่งเสริมกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการบริหารจัดการด้านการตลาด
2. การพัฒนาด้านบรรจุภัณฑ์

บทที่ 5

การเงิน

5.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน

5.1.1 การบริหารการเงิน

การบริหารการเงินของกลุ่มฯ อยู่ภายใต้การควบคุมดูแลของประธานกลุ่มฯ ทำหน้าที่ในการบริหารด้านเงินทุนหมุนเวียน การถือเงินสดและการจัดทำบัญชี ส่วนเหรียญกษาปณ์ ช่วยในการตรวจสอบด้านบัญชีการเงิน การซื้อขายและการโอนเงินจากลูกค้า

การหมุนเวียนเงินภายในกลุ่มฯ มีการจัดสรรการใช้เงินภายในกลุ่มฯ ดังนี้

1. การสำรองเงินสดในการจัดซื้อวัตถุดิบ และรับซื้อชิ้นงานจากสมาชิก ตามระเบียบกลุ่มฯ ไม่เกิน 2,000 บาท แต่ในทางปฏิบัติ ประธานกลุ่มฯ ถือเงินสดประมาณ 30,000 บาท ซึ่งได้รับความเห็นชอบจากคณะกรรมการ เนื่องจากต้องเตรียมไว้ซื้อผลิตภัณฑ์จากกลุ่มเครือข่าย

2. กลุ่มฯ มีการหักยอดเงินร้อยละ 5 จากยอดขายในแต่ละครั้งหลังจากหักต้นทุนการผลิตเพื่อนำมาจัดสรรสิ้นปี ซึ่งแบ่งเป็น

- ค่าบริหารตอบแทนแก่คณะกรรมการกลุ่ม (เบี้ยประชุม) ร้อยละ 2
- บัณฑิตคืนให้สมาชิกกลุ่มที่นำชิ้นงานมาขายให้กลุ่มฯ ร้อยละ 2
- สวัสดิการ ด้านการรักษาพยาบาล และ เงินฉุกเฉิน ให้กับสมาชิก ร้อยละ 1

3. การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้ลูกค้าแต่ละราย ลูกค้าต้องมีการวางมัดจำร้อยละ 50 ของยอดการสั่งซื้อในแต่ละครั้งและโอนเงินที่เหลือหลังจากที่กลุ่มฯ ผลิตผลิตภัณฑ์เสร็จ ซึ่งกลุ่มฯ จะให้ลูกค้าโอนเงินก่อนจึงส่งมอบสินค้า

4. การรับซื้อชิ้นงานจากสมาชิก กลุ่มฯ จะจ่ายยอดรับซื้อชิ้นงานให้สมาชิก ร้อยละ 50 และจ่ายส่วนที่เหลือให้หลังจากจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้

นอกจากนี้ ในการบริหารการเงินของกลุ่มฯ เนื่องจากมีข้อจำกัดด้านเงินสำรองในการจัดซื้อวัตถุดิบ กลุ่มฯ จึงมีการใช้เครดิตในการซื้อวัตถุดิบ จากร้านเซียงคำใจดี ได้รับเครดิตในการซื้อวัตถุดิบ 1 เดือน วงเงินประมาณ 10,000 บาท และกลุ่มทอผ้าบ้านป่าคา (มัดจำร้อยละ 50) ได้เครดิตแบบงวดต่องวด การทำบัญชี เป็นการทำบัญชีแบบง่ายและบัญชีรับสินค้าและขายสินค้า

5.1.2 การวางแผนการเงินของกลุ่มฯ

สำหรับการวางแผนการเงินของกลุ่มฯ จะเป็นการวางแผนด้านเงินทุนหมุนเวียนในการจัดซื้อวัตถุดิบ และสำรองไว้จ่ายค่าแรงของสมาชิก นอกจากนี้ กลุ่มฯ มีการวางแผนด้านการเงินร่วมกับกลุ่มเครือข่ายอาชีพในตำบล ในการขอสนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนเพื่อใช้ในการผลิต

ในอนาคต กลุ่มฯ มีการวางแผนออมเงินจากสมาชิกเดือนละ 30 บาท/คน เพื่อเป็นการสะสมเงินทุนภายในกลุ่มฯ และเป็นเงินสำรองในการกู้ยืมเงินสำหรับสมาชิก สำหรับปัจจัยและข้อจำกัดในการวางแผนทาง

การเงินขึ้นอยู่กับ ยอดการสั่งซื้อจากลูกค้า ยอดการจำหน่ายในการออกร้าน ซึ่งส่งผลต่อเงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มฯ

5.2 แหล่งเงินทุน

แหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ มีการระดมทุนจากสมาชิกและการกู้ยืมเงินจากภายนอก รวมถึงการสนับสนุนจากประธาน ดังรายละเอียดต่อไปนี้

การระดมทุน

การระดมทุนของกลุ่มผ้าปัก มีการระดม 2 ครั้ง โดยครั้งแรกในปี 2539 มีการระดมจากสมาชิก 30 คน เพื่อรองรับแรงงานคืนถิ่นและมีการขึ้นทะเบียน ซึ่งการรวมกลุ่มมีการขอมาจากสมาชิกคนละ 10 เหรียญรวบรวมเงินจากสมาชิกได้ 40,000 บาท กลุ่มฯ นำมาจัดซื้อวัสดุอุปกรณ์ของกลุ่มฯ ได้แก่ ตู้แสดงสินค้า 3 หลัง จักรเย็บผ้า 1 หลัง และเป็นเงินทุนหมุนเวียน

ครั้งที่สอง ระดมทุนจากสมาชิกที่ปักชิ้นงานส่งกลุ่มฯ จำนวน 10 คนๆ ละ 100 บาท รวมเป็นเงิน 1,000 บาท กลุ่มฯ นำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

การกู้ยืม

ปี 2540 กลุ่มฯ ได้กู้ยืมจากกรมประมงสงเคราะห์ เป็นเงินกู้ปลอดดอกเบี้ย ยอดเงินกู้ 90,000 บาท ระยะเวลากู้ยืม 2 ปี กลุ่มฯ นำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

การให้เปล่า

ปี 2540 กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนเงินทุนให้เปล่า จำนวน 30,000 บาท จากกองทุน SIF กลุ่มฯ นำมาใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ปี 2544 กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนจักรเย็บผ้า จำนวน 5 หลัง ราคาหลังละ 4,000 บาท มูลค่ารวม 20,000 บาท ได้รับการสนับสนุนจากมูลนิธิศุภนิมิต

การสนับสนุนจากประธาน

เงินทุนส่วนตัวของประธาน จำนวน 50,000 บาท และมีการกู้ยืมจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร จำนวน 30,000 บาท รวมเงินทุนที่สนับสนุนจากประธานทั้งหมด 80,000 บาท นอกจากนี้ประธานกลุ่มฯ ได้สนับสนุนด้านอาคารและสถานที่ในการเก็บวัตถุดิบ เก็บผลิตภัณฑ์เครื่องมืออุปกรณ์และสถานที่จำหน่าย

รายละเอียดของแหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ แสดงดังตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.1 แหล่งเงินทุนของกลุ่ม ฯ

แหล่งเงินทุน	ปีที่ได้	จำนวนเงิน (บาท)	วัตถุประสงค์การนำไปใช้	ระยะเวลา กู้ยืมเงิน(ปี)	เงื่อนไขในการ กู้ยืม
ระดมทุนจากสมาชิก	2539 ,2544	40,000 1,000	เงินทุนหมุนเวียนและ จัดซื้อจักรเย็บผ้า และ ตู้แสดงสินค้า	-	-
กรมประชาสัมพันธ์		90,000	เงินทุนหมุนเวียน	-	เงินกู้ปลอดดอกเบี้ย
กองทุน SIF	2540	30,000	เงินทุนหมุนเวียน		เงินให้เปล่า
มูลนิธิศุภนิมิต	2544	20,000	จักรเย็บผ้า		เงินให้เปล่า
การสนับสนุนจาก ประธานกลุ่มฯ	2539	80,000	เงินทุนหมุนเวียน		

ที่มา : จากการสำรวจ

5.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน

5.3.1 ผลการดำเนินงานของกลุ่ม ฯ

จากการสัมภาษณ์ ประธานกลุ่มฯ พบว่า ปี 2545 กำไรทั้งหมด 1,500 บาท กลุ่มฯ ไม่มีการเฉลี่ยคืน แต่ให้เข้ากองทุนสวัสดิการของกลุ่มฯ ปี 2546 กำไรทั้งหมด 3,000 บาท ปันผลคืนให้สมาชิกที่ผลิตประมาณคนละ 100 – 200 บาท

จากการวิเคราะห์ ผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ จะเห็นได้ว่า ผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทได้กำไรรวมแตกต่างกัน ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

ผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าปัก มีขาดทุนรวมทั้งหมด 4,601.50 บาท โดยผ้าปักผืนใหญ่กำไรรวมมากที่สุด มีกำไรรวมเท่ากับ 638.90 บาท ผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าเขียนเทียน มีกำไรรวมทั้งหมด 6,590.20 บาท ผลิตภัณฑ์ประเภทกระเป๋า มีกำไรรวมทั้งหมด 11,488.90 บาท โดยกระเป๋าทรินวัน มีกำไรรวมมากที่สุดเท่ากับ 4,779 บาท รองลงมา ได้แก่ กระเป๋าใส่เอกสารและกระเป๋าเป้ ตามลำดับ ผลิตภัณฑ์ประเภทเสื้อผ้าแปรรูป มีกำไรรวมทั้งหมด 6,588.50 บาท โดย เสื้อปักแขนสามส่วน มีกำไรรวมมากที่สุดเท่ากับ 2,477.40 บาท รองลงมา ได้แก่ กระโปรงแต่งลูกบิด และกระโปรงพันเอวเขียนเทียน มีกำไรรวมเท่ากับ 1,446.10 บาทและ 1,053.40 บาท ตามลำดับ ส่วนกระโปรงสำเร็จรูปเขียนเทียน กลุ่มฯ ขาดทุนรวมเท่ากับ 51.30 บาท

ผลิตภัณฑ์ประเภทชาวดอกกลิ่น ขาดทุนรวมทั้งหมด 376.20 บาท โดยชาวดอกกลิ่นแบบหมอนขนาด 6"x6" มีกำไรรวมมากที่สุดเท่ากับ 3,434.30 บาท ผลิตภัณฑ์ประเภทปลอกหมอน มีกำไรรวมทั้งหมด 2,830.30 บาท โดย ปลอกหมอนวิถีชีวิต มีกำไรรวมมากที่สุดเท่ากับ 2,643.10 บาท ส่วนปลอกหมอนลายปักดอก มีกำไรรวมเพียง 37.20 บาท

เมื่อนำกำไรรวมของผลิตภัณฑ์หลักทุกประเภทมารวมกัน พบว่า มีกำไรรวมทั้งสิ้น 22,329.20 บาท ส่วนผลิตภัณฑ์รอง มีกำไรรวมทั้งสิ้น 21,612.20 (จากการประมาณร้อยละ 30 จากรายได้ และสัมภาษณ์ผู้นำกลุ่มฯ) ดังนั้นกำไรรวมทั้งหมดของกลุ่ม ประจำปีเท่ากับ 43,941.38 บาท

กลุ่มสตรีชนเผ่าผ้าปักแปรรูปชาวเขา

งบกำไรขาดทุน

สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2546

	หน่วย : บาท	ร้อยละ
ยอดขายสุทธิ	306,965.00	100.00
หัก ต้นทุนขาย		-
	251,464.35	81.92
กำไรขั้นต้น	55,500.65	18.08
หัก ค่าใช้จ่ายการขาย		
บรรจุภัณฑ์	772.87	0.25
หัก ค่าใช้จ่ายการบริหาร	4,682.80	1.53
หัก ค่าเสื่อมราคา	6,103.60	1.99
กำไรสุทธิจากการดำเนินการ	43,941.38	14.31
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	21,600.00	
หัก ร้อยละ 5 จากกำไรเข้ากลุ่ม	2,197.07	
กำไรสุทธิ	20,144.31	6.56

พิจารณาจากงบกำไรขาดทุนของกลุ่มฯ ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546 สามารถสรุปอัตราร้อยละของรายการต่างๆ ได้ดังนี้

ต้นทุนขายเปรียบเทียบกับยอดขาย เป็นอัตราร้อยละ 81.92 ของยอดขาย หมายความว่า ยอดขายทุก 100 บาท เป็นต้นทุนขายถึง 81.92 บาท ทำให้กลุ่มฯ ได้กำไรขั้นต้น ร้อยละ 18.08 ของยอดขาย

ด้านค่าใช้จ่ายการขายและการบริหารเปรียบเทียบกับยอดขาย เป็นอัตราร้อยละ 1.78 ของยอดขาย หมายความว่า ยอดขายทุก 100 บาท เป็นค่าใช้จ่ายการขายและการบริหาร 1.78 บาท และกำไรสุทธิเปรียบเทียบกับยอดขายเป็นอัตราร้อยละ 6.56 แสดงให้เห็นว่า ยอดขายทุก 100 บาท กลุ่มฯ ได้กำไรสุทธิ 6.56 บาท

5.3.2 สถานภาพทางการเงิน

สถานภาพทางการเงินของกลุ่มฯ สามารถสรุปได้ดังนี้

ด้านเงินสด กลุ่มฯ มีเงินสด ณ 31 ธันวาคม 2546 จำนวน 30,000 บาท ซึ่งเหรียญกษาปณ์ของกลุ่มฯ เป็นผู้เก็บสำรองไว้เพื่อใช้ในการซื้อวัตถุดิบและค่าแรง สำหรับด้านหนี้สิน กลุ่มฯ มีหนี้สินระยะยาวค้างชำระ 60,000 บาท ทุนในการดำเนินของกลุ่มฯ ประกอบไปด้วยการระดมทุนจากสมาชิก มูลค่ารวม 41,000 บาท เงินกู้ยืม 100,000 บาท ได้รับสนับสนุนจากหน่วยงาน 50,000 บาท และทุนจากประธานกลุ่มฯ 300,000 บาท

จากผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของกลุ่มฯ สามารถสรุปสถานะทางการเงินจากงบดุลของกลุ่มฯ ซึ่งมีอัตราร้อยละของรายการต่างๆ ดังนี้

ด้านเงินสดและเงินฝาก มีอัตราร้อยละ 7.56 ของสินทรัพย์รวมทั้งหมด หมายความว่า สินทรัพย์รวมของกลุ่มฯ ทุก 100 บาท เป็นเงินสดอยู่ 7.56 บาท ด้านสินค้าคงคลัง (วัตถุดิบคงคลัง สินค้าระหว่างผลิต และสินค้ารอจำหน่าย) มีอัตราร้อยละ 12.95 ของสินทรัพย์รวมทั้งหมด หมายความว่า สินทรัพย์รวมของกลุ่มฯ ทุก 100 บาท มีสินค้าคงคลัง 12.95 บาท

ด้านลูกหนี้การค้า มีอัตราร้อยละ 21.42 ของสินทรัพย์รวมทั้งหมด หมายความว่า สินทรัพย์รวมของกลุ่มฯ ทุก 100 บาท มีลูกหนี้การค้า 21.42 บาท ณ สิ้นปี กลุ่มฯ มีลูกหนี้การค้ารวม 85,000 บาท ได้แก่ ลูกค้าจากอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ มียอดหนี้กับกลุ่มฯ 5,000 บาท จากยอดสั่งซื้อทั้งสิ้น 10,000 บาท และลูกค้าจากห้างบางบัวทอง กรุงเทพฯ มียอดหนี้กับกลุ่มฯ 10,000 บาท จากยอดสั่งซื้อทั้งสิ้น 50,000 บาท นอกจากนี้ยังมียอดค้างชำระจากลูกหนี้ที่ผ่านมา

ด้านหนี้สิน กลุ่มฯ มีหนี้สินระยะยาวอัตราร้อยละ 15.12 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น หมายความว่า หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น ทุก 100 บาท เป็นรายการเจ้าหนี้ 15.12 บาท และส่วนของผู้ถือหุ้นมีอัตราร้อยละ 10.33 ของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น รายละเอียดของงบดุลมีดังนี้

กลุ่มผ้าปักชาวเขاب้านปางค่า

งบดุล

สิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2546

หน่วย : บาท ร้อยละ

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสด	30,000.00	7.56
ลูกหนี้การค้า	85,000.00	21.42
สินค้าคงคลัง	51,400.00	12.95
	166,400.00	41.94

อาคารและอุปกรณ์

-

ห้องเก็บผลิตภัณฑ์	250,000.00		-
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม ห้องเก็บ			
ผลิตภัณฑ์	66,666.67	183,333.33	46.21
จักรเย็บผ้าและตู้			
แสดงสินค้า	60,000.00		-
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม จักรเย็บผ้าและ			
ตู้แสดงสินค้า	12,958.33	47,041.67	11.86
รวมสินทรัพย์		396,775.00	100.00

หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

<u>หนี้สินหมุนเวียน</u>			
<u>เจ้าหนี้</u>		-	-
<u>หนี้สินระยะยาว</u>			-
เงินกู้ระยะยาว		60,000.00	15.12
<u>ส่วนของผู้ถือหุ้น</u>			
<u>การ</u>			-
ระดมทุนจากสมาชิก		41,000.00	10.33
ทุน - นางเพย ศรี			
สมบัติ		300,000.00	75.61
กองทุน SIF ให้เปล่า		30,000.00	7.56
มูลนิธิศุภนิมิต		20,000.00	5.04
ขาดทุนสะสม		74,369.31	18.74
กำไรสุทธิ		20,144.31	5.08
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น		396,775.00	100.00

5.4 ปัญหาและความต้องการช่วยเหลือทางการเงินของกลุ่มฯ

5.4.1 ปัญหาด้านการเงิน

1. **ปัญหาด้านหนี้สิน** เนื่องจากกลุ่มฯ ได้กู้ยืมจากกรมประชาสัมพันธ์ 90,000 บาท เป็นเงินกู้ปลอดดอกเบี้ย ผ่อนชำระเดือนละ 1,800 บาท ปัจจุบันยังมีหนี้สินคงค้าง 60,000 บาท เนื่องจากกลุ่มฯ ประสบปัญหาในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ในช่วงที่เกิดวินาศกรรมที่ประเทศสหรัฐอเมริกา มีการค้างชำระจากลูกค้าหนี้การค้า สูงถึง 70,000 บาท ประกอบกับกลุ่มเงินกู้นำมาใช้ในการแปรรูปและการบริหารจัดการในช่วงแรก ทำให้ประสบปัญหาไม่สามารถคืนเงินให้กรมประชาสัมพันธ์ได้ตามกำหนด

2. **ปัญหาการขาดสภาพคล่อง** เป็นปัญหาที่สืบเนื่องมาจากปัญหาด้านหนี้สินทำให้กลุ่มฯ ขาดทุนสะสมประมาณ 74,000 บาท ส่งผลให้เงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มฯ ไม่เพียงพอ ประธานกลุ่มฯ ต้องนำเงินส่วนตัวมาใช้ในการหมุนเวียน ซึ่งในแต่ละเดือน กลุ่มฯ ต้องใช้หมุนเวียนประมาณ 30,000 บาท สำหรับค่าวัตถุดิบ และจ่ายค่าแรง

กลุ่มฯ ได้มีการแก้ไขกฎระเบียบด้านการเงินของกลุ่มฯ ดังนี้

- 1) โดยการใช้เครดิตในการซื้อวัตถุดิบ ระยะเวลาประมาณ 1 เดือน
- 2) มีข้อตกลงด้านการจ่ายค่าแรงก่อนร้อยละ 50
- 3) ให้ลูกค้าวางเงินมัดจำ ร้อยละ 30-50 ของยอดสินค้าในการสั่งซื้อสินค้าในแต่ละครั้ง

3. **ขาดความรู้ด้านการบริหารการเงิน และการจัดทำบัญชี** เนื่องจากกลุ่มฯ ยังมีการจัดทำบัญชีอย่างง่ายและมีการบันทึกข้อมูลไม่ต่อเนื่อง ทำให้ขาดข้อมูลทางการเงินในการวางแผน รวมถึงขาดความรู้ความเข้าใจในการทำสัญญาติดต่อกับลูกค้า

5.4.2 ความต้องการช่วยเหลือทางการเงินของกลุ่มฯ

ต้องการให้หน่วยงานต่างๆ ในพื้นที่ สนับสนุนเงินทุนหมุนเวียนให้กลุ่มฯ หรือกลุ่มเครือข่าย ให้มีการดำเนินกิจกรรมอย่างต่อเนื่อง ตามที่กลุ่มฯ ได้เสนอโครงการต่างๆ ซึ่งกลุ่มฯ ต้องการเงินให้เปล่า เพื่อนำมาชำระหนี้และเป็นเงินทุนหมุนเวียน

บทที่ 6

SWOT Analysis และศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ

6.1 จุดอ่อน จุดแข็ง อุปสรรค และโอกาส (SWOT Analysis)

6.1.1 จุดแข็ง

1) การจัดการองค์กร

- ผู้นำกลุ่มฯ เป็นบุคคลที่มีความรู้ความสามารถทั้งด้านการจัดการองค์กร การประสานงานกับหน่วยงานภายนอก เครือข่ายต่าง ๆ รวมทั้ง เป็นผู้ที่แนวความคิดสร้างสรรค์ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม
- ผู้นำกลุ่มมีความรับผิดชอบและเสียสละในการทำงาน
- การรวมกลุ่มเกิดจากความต้องการเกิดจากความต้องการที่แท้จริง เพื่อสร้างรายได้เสริม และรองรับแรงงานชนเผ่าที่ว่างงาน ทำให้สมาชิกมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น

2) การผลิต

- กลุ่มฯ มีการวางแผนการผลิต ด้านการแบ่งงานตามความชำนาญอย่างชัดเจน โดยผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าปัก ให้สตรีชนเผ่าเข้าผลิต ผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าเขียนเทียน ให้สตรีชนเผ่าม้งผลิต และการแปรรูปได้กระจายงานให้กับสมาชิกเครือข่ายและประธานเป็นผู้ออกแบบและตัดเย็บ
- ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์ และสื่อถึงวิถีชีวิต วัฒนธรรมความเป็นอยู่ของชนเผ่า
- ผลิตภัณฑ์มีความประณีตและละเอียด เนื่องจากทักษะความชำนาญเฉพาะของแรงงานที่มีฝีมือของสตรีชนเผ่า

3) การตลาด

- มีลูกค้าประจำทั้งภายในจังหวัดและต่างจังหวัด
- กลุ่มมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้หลากหลาย มีมูลค่าเพิ่มขึ้นและสอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า เช่น กระเป๋ารูปแบบต่างๆ และชาวดอกลิ้น เป็นต้น

4) การเงิน

- มีการระดมทุนเริ่มแรกในการรวมกลุ่มฯ ทำให้กลุ่มฯ เริ่มมีการพึ่งพาตนเอง มีความรู้สึกเป็นเจ้าของ และเกิดความสามัคคีภายในกลุ่มฯ
- มีการเก็บเงินมัดจำจากยอดขายสั่งซื้อสินค้าร้อยละ 50 ในแต่ละครั้งจากลูกค้า
- กลุ่มฯ ได้รับเครดิตจากผู้จำหน่ายวัตถุดิบในพื้นที่

6.1.2 จุดอ่อน

1) การจัดการองค์กร

- คณะกรรมการส่วนใหญ่ ยังไม่ได้ทำงานตามตำแหน่งที่ได้รับคัดเลือกจากกลุ่มฯ เนื่องจากคณะกรรมการส่วนใหญ่ไม่รู้หนังสือและขาดความรู้ความเข้าใจด้านการบริหารจัดการองค์กร
- ภาระหน้าที่ในการบริหารจัดการยังเป็นภาระรับผิดชอบของประธานกลุ่มฯ อาจส่งผลกระทบต่อความยั่งยืนกลุ่มฯ

2) การผลิต

- กระบวนการผลิตยุ่งยากซับซ้อน ต้องอาศัยทักษะความชำนาญในการผลิต ทำให้ต้องใช้ระยะเวลาในการทำงานค่อนข้างนาน
- กำลังการผลิตยังไม่เพียงพอ
- กลุ่มฯยังขาดความรู้ในการพัฒนาและออกแบบผลิตภัณฑ์

3) การตลาด

- ตลาดของกลุ่มฯ ยังจำกัด และเป็นการตลาดแบบตั้งรับ
- กลุ่มฯ ยังขาดความรู้ด้านการหาแหล่งจัดจำหน่าย และรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าต้องการ

4) การเงิน

- ขาดสภาพคล่องทางการเงิน
- มีภาระหนี้สินคงค้าง
- ขาดเงินทุนในการขยายการผลิตและการลงทุน
- ขาดความรู้ด้านการบริหารการเงิน การทำบัญชี ดังนั้นการทำบัญชียังไม่ต่อเนื่อง ทำให้ขาดข้อมูลในการวางแผนทางการเงิน

6.1.3 โอกาส

- กระแสความนิยมผ้าสีย้อมธรรมชาติ อาจจะทำให้ลูกค้าหันมาสนใจผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เพิ่มขึ้น
- เป็นแหล่งวัตถุดิบ (ผ้าชิ้น ผ้าปัก ผ้าเขียนเทียน) ในการนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อื่น ๆ
- การรณรงค์การใช้สินค้าในท้องถิ่น และกระแสความนิยมในการใช้สินค้าที่นำภูมิปัญญาในท้องถิ่นมาประยุกต์ใช้กับผลิตภัณฑ์
- เส้นทางคมนาคม ผ่านกลุ่มฯ เป็นเส้นทางท่องเที่ยว ซึ่งอาจจะเป็นช่องทางหนึ่งในการขยายช่องทางการตลาด
- การพัฒนากลุ่มเครือข่ายอาชีพในระดับตำบล

6.1.4 ข้อจำกัด

- ไม่มีวัตถุดิบในชุมชนมาสร้างเป็นจุดขายจัดซื้อจากภายนอกชุมชน
- การลอกเลียนแบบตัวผลิตภัณฑ์
- สินค้า นำเข้าจากประเทศเพื่อนบ้าน (ลาว) ที่มีราคาถูกกว่าและเป็นสินค้าที่ทดแทนได้

6.2 ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ

6.2.1 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

จากการดำเนินงานที่ผ่านมาของกลุ่มฯ มีลักษณะเป็นกลุ่มประยุกต์ โดยมีประธานเป็นผู้นำกลุ่มฯ และมีกิจการขนานไปกับกิจกรรมของกลุ่มฯ ลักษณะการบริหารจัดการทั้งด้านการผลิต การตลาดและการเงิน ประธานเป็นผู้รับผิดชอบเพียงผู้เดียว ทำให้เกิดการกระจุกตัวของการบริหารจัดการ ถึงแม้ว่ากลุ่มฯ จะมีการระดมทุนและคัดเลือกคณะกรรมการเข้ามาบริหารจัดการ แต่การดำเนินงานส่วนใหญ่ยังอยู่ที่ประธาน สืบเนื่องมาจากข้อจำกัด ด้านการไม่รู้หนังสือและขาดความรู้ในการบริหารจัดการ ถ้าพิจารณาจากกลุ่มฯ ในแง่ของการเป็นกลุ่มฯ ตามวัตถุประสงค์การจัดตั้ง จะเห็นได้ว่า กลุ่มฯ ค่อนข้างมาศักยภาพเนื่องจากสร้างรายได้ให้กับสมาชิก และมีความคล่องตัวในการบริหารงานระดับหนึ่ง ประกอบกับผู้นำกลุ่มฯ เป็นบุคคลที่มีความรู้ความสามารถทั้งด้านการจัดการองค์กร การประสานงาน กับหน่วยงานภายนอก เครือข่ายต่างๆ รวมทั้ง เป็นผู้ที่มีแนวความคิดสร้างสรรค์ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ และมีความรับผิดชอบและเสียสละในการทำงาน

แต่ถ้ามองถึงกลุ่มฯ ชุมชนที่แท้จริง จะเห็นได้ว่า กลุ่มฯ ยังพัฒนาได้ไม่มากเท่าที่ควร เนื่องจากสมาชิกยังขาดการมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการ ถึงแม้ว่าจะมีโอกาสได้แสดงความคิดเห็น แต่การขับเคลื่อนกิจกรรมของกลุ่มฯ ยังอยู่ที่ผู้นำ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความยั่งยืนในการพัฒนากลุ่มฯ

6.2.2 ศักยภาพการผลิต

6.2.2.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

สำหรับการพิจารณาถึงศักยภาพผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จะพิจารณาเปรียบเทียบศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย (อัตรากำไรต่อราคาขาย และอัตรากำไรต่อต้นทุนรวม) และศักยภาพด้านยอดขายต่อปีของผลิตภัณฑ์

เมื่อเปรียบเทียบศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย ซึ่งพิจารณาถึง กำไรต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์แต่ละประเภท พบว่า ผลิตภัณฑ์ประเภทกระเป๋ามีความสามารถในการทำกำไรต่อหน่วยมากที่สุด โดยกระเป๋ามีอัตรากำไรต่อราคาและอัตรากำไรต่อต้นทุนมากที่สุด (ร้อยละ 48.68 และ 94.84) รองลงมากระเป๋าสีเอกสาร และ กระเป๋าสะพายแบบตุ้ม สาเหตุที่ผลิตภัณฑ์ประเภทนี้ มีศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วยมากที่สุด อาจจะเป็นเนื่องจาก มีต้นทุนวัตถุดิบและค่าจ้างในการตัดเย็บไม่มาก แต่กลุ่มฯสามารถจำหน่ายได้ราคาค่อนข้างดี

ส่วนประเภทผลิตภัณฑ์ที่มีความสามารถในการทำกำไรต่อหน่วย รองลงมาได้แก่ ผลิตภัณฑ์ประเภทเสื้อผ้าแปรรูป และผ้าเขียนเทียน ตามลำดับ

เมื่อเปรียบเทียบศักยภาพด้านยอดขายต่อปีของผลิตภัณฑ์ ซึ่งพิจารณาถึงอัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายผลิตภัณฑ์หลักของผลิตภัณฑ์แต่ละประเภท พบว่า ผลิตภัณฑ์ประเภทกระเป๋า มีอัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายผลิตภัณฑ์หลักมากที่สุด (ร้อยละ 20.22) โดยกระเป๋าที่อื่นวัน มีอัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายผลิตภัณฑ์หลักมากที่สุด (ร้อยละ 9.55) รองลงมากระเป๋าใส่เอกสาร และ กระเป๋าคาดเอว คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 6.21 และ 5.92 ตามลำดับ สาเหตุที่ผลิตภัณฑ์ประเภทนี้ มีอัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายผลิตภัณฑ์หลักมากที่สุด อาจจะเป็นเนื่องจาก มีรูปแบบเหมาะสมกับการใช้งาน รวมถึงเป็นที่ต้องการของลูกค้า ส่วนประเภทผลิตภัณฑ์ที่มีอัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายผลิตภัณฑ์หลัก รองลงมาได้แก่ ผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าปัก และผ้าเขียนเทียน ตามลำดับ

จากการวิเคราะห์ศักยภาพของผลิตภัณฑ์ดังกล่าวข้างต้น จะเห็นได้ว่า ผลิตภัณฑ์ประเภทกระเป๋า เป็นผลิตภัณฑ์หลักที่มีศักยภาพมากที่สุด ซึ่งกลุ่มฯ ควรจะมีการศึกษาแนวทางการออกแบบและพัฒนารูปแบบกระเป๋าให้ทันสมัย สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า และยังคงความเป็นเอกลักษณ์ในการใช้วัตถุดิบผ้าปัก และผ้าเขียนเทียนของท้องถิ่น รายละเอียดดังตารางที่ 6.1

ตารางที่ 6.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

ประเภทผลิตภัณฑ์	ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณการขาย (บาท)	ราคาขาย (บาท)	ยอดขายรวม (บาท)	อัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์ ต่อยอดขายรวมของผลิตภัณฑ์หลัก (ร้อยละ)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท)	กำไรต่อหน่วย (บาท)	อัตรากำไรต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)	อัตรากำไรต่อ ต้นทุน (ร้อยละ)
ผลิตภัณฑ์หลัก										
1. ผ้าปัก	1. ผ้าปักชิ้นเล็ก	ผืน	89	50	4450	2.83	74.21	-24.21	-48.42	-32.62
	2. ผ้าปักผืนใหญ่	ผืน	24	700	16800	10.70	673.38	26.62	3.80	3.95
	3. ผ้าปักแถบคู่	ผืน	12	250	3000	1.91	338.11	-88.11	-35.24	-26.06
	4. ผ้าปักแถบเดี่ยว	ผืน	30	250	7500	4.78	338.91	-88.91	-35.56	-26.23
2. ผ้าเขียนเทียน	5. ผ้าเขียนเทียนขนาดใหญ่	ผืน	83	300	24900	15.86	220.6	79.40	26.47	35.99
3. กระเป๋า	6 กระเป๋าแบบสะพาย แต่งตุ้ม	ใบ	66	50	3300	2.10	35.76	14.24	28.48	39.82
	7. กระเป๋าใส่เอกสาร	ใบ	75	130	9750	6.21	77.53	52.47	40.36	67.68
	8. กระเป๋ามือถือ	ใบ	125	50	6250	3.98	47.02	2.98	5.96	6.34
	9. กระเป๋าเป้	ใบ	70	75	5250	3.34	38.49	36.51	48.68	94.84
	10. กระเป๋าคาดเอว	ใบ	155	60	9300	5.92	63.53	-3.53	-5.88	-5.55
	11 กระเป๋าที่อินวัน	ใบ	200	75	15000	9.55	51.11	23.90	31.86	46.76
4. เสื้อผ้าแปรรูป	12. เสื้อปักแขนคางคาว, แขนสามส่วน	ตัว	30	200	6000	3.82	117.42	82.58	41.29	70.33
	13. กางเกงกระโปรง	ตัว	16	200	3200	2.04	144.66	55.34	27.67	38.26
	14. กระโปรงป้าย	ตัว	11	220	2420	1.54	144.66	75.34	34.25	52.08
	15. กระโปรงแต่งลูกบิด	ตัว	18	250	4500	2.87	169.66	80.34	32.14	47.35

ตารางที่ 6.1 (ต่อ)

ประเภทผลิตภัณฑ์	ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณการขาย (บาท)	ราคาขาย (บาท)	ยอดขายรวม (บาท)	อัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายรวมของผลิตภัณฑ์หลัก (ร้อยละ)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท)	กำไรต่อหน่วย (บาท)	อัตรากำไรต่อราคาขาย (ร้อยละ)	อัตรากำไรต่อต้นทุน (ร้อยละ)
	16. กระโปรงสำเร็จรูปเขียนเทียน	ตัว	11	140	1540	0.98	144.66	-4.66	-3.33	-3.22
	17. กระโปรงพันเอวเขียนเทียน	ตัว	10	250	2500	1.59	144.66	105.34	42.14	72.82
5. ซาตุคกลีน	18. แบบหมอนขนาด 6"x6"	ชิ้น	61	90	5490	3.50	33.70	56.30	62.56	167.06
	19. แบบข้าง	ชิ้น	500	15	7500	4.78	17.90	-2.90	-19.31	-16.19
	20. แบบถุงย่าม	ชิ้น	840	10	8400	5.35	12.81	-2.81	-28.12	-21.95
6. ปลอกหมอน	21. ปลอกหมอนวิถีชีวิต	ชิ้น	85	85	7225	4.60	53.90	31.10	36.58	57.69
	22. ปลอกหมอนลายปักดอก	ชิ้น	34	80	2720	1.73	78.90	1.10	1.37	1.39
	รวม		2,545.00		156,995	51.14				
ผลิตภัณฑ์รอง	รวม	แปรรูป	156 ^{1/}		149,970	48.86				
มูลค่าการขายรวม	รวม		2701		306,965	100.00				

หมายเหตุ : ^{1/} ใช้แปรรูป

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

6.2.3 ศักยภาพของการผลิต

1. ศักยภาพของปัจจัยการผลิต

มีปัจจัยหลายอย่างส่งเสริมให้เกิดศักยภาพด้านการผลิตขึ้นในกลุ่มฯ ซึ่งสามารถแบ่งได้ดังนี้

1) **ผู้นำกลุ่มฯ** เป็นผู้ที่มีความคิดก้าวหน้าและมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ต้องการที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ให้มีเอกลักษณ์ และเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์

2) **แรงงาน** ที่ใช้ในการผลิตของสมาชิกกลุ่มฯ จะใช้แรงงานของสตรีชนเผ่าในพื้นที่ที่มีทักษะความชำนาญแตกต่างกันระหว่างชนเผ่า ซึ่งการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ต้องอาศัยความชำนาญและทักษะฝีมือค่อนข้างสูง กลุ่มฯ จึงได้เปรียบด้านทักษะฝีมือในการผลิต

ในส่วนของ ด้านกำลังการผลิต ยังเป็นปัจจัยที่มีข้อจำกัดในการขยายการผลิต เนื่องจากกำลังการผลิตภายในกลุ่มฯ ในการผลิตผ้าปัก และผ้าเขียนเทียนยังไม่เพียงพอ ดังนั้นกลุ่มฯควรมีการวางแผนการผลิตในแต่ละช่วงอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มีวัตถุดิบไปใช้ในการแปรรูปและควรมีการถ่ายทอดให้เยาวชนภายในพื้นที่ เข้ามามีส่วนร่วมในการผลิต ซึ่งจะเป็นกำลังสำคัญในการขยายการผลิตในอนาคต

สำหรับปัจจัยด้านวัตถุดิบที่กลุ่มฯ ใช้ในการผลิต ยังไม่มีศักยภาพเท่าที่ควร เนื่องจากเป็นวัตถุดิบภายนอกชุมชน

2. ศักยภาพของกระบวนการผลิต

ถ้ามองถึงกระบวนการผลิตผ้าปักดั้งเดิมของสมาชิกกลุ่มฯ ในปัจจุบัน นับว่าเป็นกระบวนการผลิตที่ค่อนข้างมีประสิทธิภาพเนื่องจาก สมาชิกมีความชำนาญในการผลิต เพียงแต่ต้องอาศัยใช้ระยะเวลาในการทำงาน ส่วนผ้าเขียนเทียน เป็นกระบวนการที่ยุ่งยากซับซ้อน ตั้งแต่ขั้นตอนการฟอก ย้อม จนถึงการเขียนเทียน ซึ่งมีการใช้เครื่องมืออุปกรณ์และวัตถุดิบที่หลากหลายและมีหลายขั้นตอน ต้องใช้ระยะเวลาในการทำงานในแต่ละครั้ง ดังนั้นกระบวนการผลิตผ้าเขียนเทียนจึงค่อนข้างมีศักยภาพน้อย

สำหรับการแปรรูปผลิตภัณฑ์ เป็นกระบวนการผลิตที่มีศักยภาพ เนื่องจาก ประธานกลุ่มฯ มีความสามารถในการออกแบบ การตัดเย็บ รวมทั้งผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปมีรูปแบบไม่ยุ่งยากซับซ้อน ทำให้กลุ่มฯ มีการจ้างประธาน สมาชิกกลุ่มฯ และกลุ่มเครือข่ายในการตัดเย็บ

6.2.4 ศักยภาพทางการตลาด

การตลาดของกลุ่มฯ จากการดำเนินงานที่ผ่านมา กลุ่มฯ ยังไม่มีประสิทธิภาพในการบริหารการตลาดเท่าที่ควร เนื่องจากลักษณะการตลาดของกลุ่มฯ เป็นแบบตั้งรับ ส่วนใหญ่เป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อจากลูกค้าประจำ 3 - 4 ราย ทำให้การวางแผนการตลาดยังไม่แน่นอน เมื่อพิจารณาปัจจัยทางด้านการตลาด พบปัจจัยที่ค่อนข้างมีศักยภาพได้แก่

1. ปัจจัยด้านส่งเสริมการขาย กลุ่มฯ จะมีการสนับสนุนการออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ผากขายผลิตภัณฑ์กับหน่วยงานต่างๆ ภายในพื้นที่และมีการแนะนำผลิตภัณฑ์ที่ผลิตขึ้นมากับลูกค้าประจำ

2. ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถนำไปแปรรูปกับผลิตภัณฑ์อื่นๆ ได้ เช่น ผ้าปักและผ้าเขียนเทียน โดยมีลักษณะความเป็นเอกลักษณ์ของชนเผ่าและกลุ่มฯ มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์

ให้มีความหลากหลายสามารถนำไปใช้สอยรูปแบบอื่นๆ จึงทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีความหลากหลายและอาจจะช่วยเพิ่มช่องทางการตลาดของกลุ่มฯ มากขึ้น

สำหรับปัจจัยด้านสถานที่ และราคา ยังไม่มีศักยภาพเท่าที่ควร เนื่องจาก สถานที่ประกอบการของกลุ่มฯ ยังห่างไกลจากตัวเมืองพะเยา ทำให้ช่องทางการตลาดส่วนใหญ่ อยู่ที่พ่อค้าคนกลาง และการออกร้านโอกาสที่กลุ่มฯ ได้เสนอสินค้ากับผู้บริโภคโดยตรงยังมีน้อย ส่วนปัจจัยด้านราคา เกิดการตัดราคาระหว่างกลุ่มผู้ผลิตบนพื้นราบ การลอกเลียนแบบทำให้มีปริมาณสินค้าที่มาก ส่งผลต่อราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ รวมถึงการนำเข้าสินค้าจากประเทศเพื่อนบ้าน (ลาว)

6.2.5 ศักยภาพทางการเงิน

จากการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน สามารถสรุปผลการวิเคราะห์ได้ดังนี้

สภาพคล่องของกลุ่มฯ อยู่ในระดับค่อนข้างต่ำ เมื่อพิจารณาจากเงินสดและเงินฝาก คิดเป็นร้อยละ 21.42 ของสินทรัพย์รวม แต่สินทรัพย์หมุนเวียนของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่เป็นสินค้าคงคลังถึงร้อยละ 41.94 (ข้อมูลจากงบดุล) และมีทุนหมุนเวียนสุทธิ 166,400 บาท

ประสิทธิภาพในการดำเนินงานของกลุ่มฯ อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างต่ำ เมื่อพิจารณาจาก อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง อายุสินค้ารอบธุรกิจ และอัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมดและอัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร จะเห็นได้จากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีอายุสินค้า 145.68 วัน ซึ่งเป็นระยะเวลาค่อนข้างนาน แสดงให้เห็นว่า กลุ่มฯ จะสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ต้องใช้เวลาถึง 3 เดือน นอกจากนี้อัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด เท่ากับ 0.77 ครั้ง แสดงว่า สินทรัพย์ทั้งหมดจะก่อให้เกิดยอดขาย 0.77 ครั้ง / ปี หรือ ยอดขายเป็น 0.77 เท่าของสินทรัพย์ทั้งหมด และอัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวรเท่ากับ 1.33 ครั้ง สินทรัพย์ถาวรจะก่อให้เกิดยอดขาย 1.33 ครั้ง/ปี หรือ ยอดขายเป็น 1.33 เท่าของสินทรัพย์ถาวรสุทธิ อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างต่ำ แสดงว่า ประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์เพื่อการดำเนินงานกิจการของกลุ่มฯ ค่อนข้างมีประสิทธิภาพน้อย

นอกจากนี้ จะเห็นได้ว่าอัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้ามีสัดส่วนค่อนข้างต่ำ ทำให้ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้มีระยะเวลานานถึง 141.02 วัน ซึ่งให้เห็นว่า ในการจัดเก็บหนี้จากลูกค้าของกลุ่มฯ ยังไม่มีประสิทธิภาพ ส่งผลต่อสภาพคล่องของกลุ่มฯ

ความสามารถในการกู้ยืมหรือความเสี่ยงในการกู้ยืมอยู่ในเกณฑ์ดี เมื่อพิจารณาจากอัตราส่วนหนี้สินและหนี้สินต่อส่วนของผู้เจ้าของ เท่ากับ ร้อยละ 15 และ 0.18 เท่า แสดงว่า ทุกๆ 100 บาท ของสินทรัพย์ทั้งหมด ธุรกิจมีภาระผูกพันที่จะต้องชำระหนี้ทั้งหมด 15 บาท ซึ่งให้เห็นว่า กลุ่มฯ ไม่มีความเสี่ยงในการกู้ยืม แสดงว่า เงินทุนและสินทรัพย์ส่วนใหญ่มาจากเจ้าของ คือ สมาชิกภายในกลุ่มฯ และของประธาน แต่อย่างไรก็ตาม กลุ่มฯ ยังมีปัญหาในเรื่องการค้างชำระเงินกู้ เนื่องจากเป็นสัดส่วนค่อนข้างสูง เมื่อเปรียบเทียบกับกำไรจากการดำเนินงาน กลุ่มฯ จึงควรมีการวางแผนการเงินในการชำระดอกเบี้ยจ่ายในแต่ละปีให้เหมาะสม

ความสามารถในการทำกำไร เมื่อพิจารณาจาก อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขายและอัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างต่ำ ซึ่งให้เห็นว่า กลุ่มฯ มีผลตอบแทนจากการขายสินค้าต่ำ อาจเนื่องมาจาก ต้นทุนการผลิตสูงแต่ราคาขายไม่สามารถกำหนดเพิ่มขึ้นได้

ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างต่ำ เมื่อพิจารณาจาก อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวมและอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น แสดงว่า ผลการลงทุนของกลุ่มฯ อยู่ในระดับที่ไม่น่าพอใจ

จากการวิเคราะห์ สามารถสรุป ศักยภาพทางการเงินของกลุ่มฯ ได้ว่า กลุ่มฯ มีศักยภาพทางการเงินค่อนข้างน้อย เนื่องจากประสิทธิภาพในการดำเนินงานของกลุ่มฯ ความสามารถในการทำกำไรและผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างต่ำ รายละเอียดดังตารางที่ 6.2

ตารางที่ 6.2 อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วนทางการเงิน	กลุ่ม ฯ
อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)	
1. ทุนหมุนเวียนสุทธิ	166,400 บาท
อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity /efficiency Ratio)	
2. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า	3 ครั้ง
3. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้	141.02 วัน
4. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง	2.51 ครั้ง
5.อายุสินค้า	145.68 วัน
6. รอบธุรกิจ	286.70 วัน
7. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด	0.77 ครั้ง/เท่า
8. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร	1.33 ครั้ง/เท่า
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืมหรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)	
9. อัตราส่วนหนี้สิน	15%
10.หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น	0.18 เท่า
11. อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม	0.16 เท่า
12. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย	2.03 เท่า
13. Degree of Financial Leverage	1.97 เท่า
อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)	
14.อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย	6.56%
15. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย	18.08%

ตารางที่ 6.2 (ต่อ)

อัตราส่วน	กลุ่มฯ
อัตราส่วนที่แสดงถึงผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)	
16. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม ROA	5.08%
17. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน ROI	11.07%
18. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น ROE	49.13%

บทที่ 7

บทสรุป

7.1 สรุปผลการศึกษา

กลุ่มผ้าปักชาวเขาบ้านปางค่า ได้จัดตั้งกลุ่มตั้งแต่ปี 2539 ซึ่งเป็นการรวมกลุ่มของสตรีชนเผ่าในตำบลผาช้างน้อย อำเภอปง จังหวัดพะเยา มีสมาชิก 10 คน ได้รวมกลุ่มกันในลักษณะกลุ่มประยุกต์ เพื่อผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าปัก ผ้าเขียนเทียน และผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าปัก และผ้าเขียนเทียน วัตถุประสงค์ในการจัดตั้งกลุ่มฯ เพื่อสร้างรายได้เสริมและใช้ภูมิปัญญาในท้องถิ่น ในการสร้างอาชีพและรายได้ให้ชุมชน

7.1.1 การจัดการองค์กร

กลุ่มฯ ได้มีการคัดเลือกคณะกรรมการกลุ่มฯ จำนวน 5 คน ได้แก่ ตำแหน่ง ประธาน รองประธาน เลขานุการ เหรัญญิก และกรรมการที่ปรึกษา โดยมีมติเอกฉันท์ในการคัดเลือกจากสมาชิก ซึ่งคุณสมบัติที่ใช้คัดเลือกคณะกรรมการ จะพิจารณาจาก เป็นบุคคลที่มีความรู้ความสามารถ ประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ ได้ ความเป็นอิสระ และได้รับความไว้วางใจจากสมาชิก จากการศึกษาพบว่า ในการปฏิบัติงานของคณะกรรมการจากที่ได้รับคัดเลือกยังไม่มีบทบาทหน้าที่ตามตำแหน่ง ส่วนใหญ่ภาระรับผิดชอบและการบริหารงานอยู่ที่ประธาน เนื่องจาก คณะกรรมการส่วนใหญ่ไม่รู้หนังสือ และขาดความรู้ความเข้าใจในการจัดการองค์กร ลักษณะการทำงานภายในกลุ่มฯ จึงเป็นแบบการบริหารงานแบบเครือญาติ ดังนั้นจะเห็นได้ว่า กลุ่มฯ ยังพัฒนาได้ไม่มากเท่าที่ควร เนื่องจาก สมาชิกยังขาดการมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการ ถึงแม้ว่าจะมีโอกาสได้แสดงความคิดเห็น แต่การขับเคลื่อนกิจกรรมของกลุ่มฯ ยังอยู่ที่ผู้นำ ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความยั่งยืนในการพัฒนากลุ่ม

7.1.2 การผลิต

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าปัก ผ้าเขียนเทียนและผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปจากผ้าปักและผ้าเขียนเทียน เช่น กระเป๋า เสื้อ กางเกง ซาตุตกลิ่น และหมอนปัก เป็นต้น ซึ่งกลุ่มฯ นำภูมิปัญญาของท้องถิ่นมาใช้ในการผลิต ซึ่งมีลักษณะความเป็นเอกลักษณ์ของชนเผ่า แสดงถึงวิถีชีวิตทั้งด้านประเพณีวัฒนธรรม และด้านการประกอบอาชีพด้านการเกษตร แต่การผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ต้องประสบปัญหา ทั้งด้านการลอกเลียนแบบ ด้านราคาของวัตถุดิบ การตัดราคาจากผู้ผลิตรายอื่นๆ ทั้งภายในกลุ่มฯ และ กลุ่มผู้ผลิตพื้นราบ รวมถึงกำลังการผลิตของกลุ่มฯ ยังไม่เพียงพอ ทำให้กลุ่มฯ ได้มีการพัฒนาเทคโนโลยีการผลิตด้านต่าง ๆ เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิต ลดต้นทุนการผลิต เพิ่มมูลค่าและสร้างความหลากหลาย ให้กับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ทั้งด้านการแปรรูปและการจัดการด้านการผลิต(การย้อมสีธรรมชาติ)

การผลิตของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่มีทั้งการผลิตตามคำสั่งซื้อ ผลิตเพื่อไว้แปรรูปและการผลิตเพื่อไว้รอจำหน่าย การบริหารการผลิต ส่วนใหญ่ ประธานเป็นผู้รับผิดชอบในการรับคำสั่งซื้อและการกระจายการผลิตให้กับสมาชิก โดยการวางแผนการผลิต ได้มีการแบ่งงานตามความถนัดและความชำนาญ ให้กับสตรีชนเผ่า อย่าง

ชัดเจน สำหรับผ้าเขียนเทียนให้สตรีชนเผ่าม้ง จำนวน 1 - 2 คน และผ้าปักชาวเขาให้สตรีชนเผ่าเย้า จำนวน 10 คน เป็นผู้รับผิดชอบ ในส่วนของการการแปรรูปประจําานกลุ่มจะมีการผลิตเองบางส่วนและจ้างกลุ่มเครือข่ายจากอำเภอเชียงคำและอำเภอดอกคำใต้ในการแปรรูป

ลักษณะการทำงานลักษณะในการทำงานสมาชิกของกลุ่ม ใช้เวลาว่างจากการทำไร่ มารับชิ้นงานจากกลุ่มฯ โดยมีทั้งที่เบิกวัตถุดิบจากกลุ่มฯ และซื้อวัตถุดิบเอง แล้วนำชิ้นงานไปทำที่บ้าน โดยเฉลี่ยสมาชิกใช้เวลาในการทำงานประมาณ 7 ชั่วโมง ต่อวัน

จากการศึกษา พบว่า ปัญหาด้านกำลังการผลิตปัญหา และการผลิตยังไม่ต่อเนื่อง เป็นปัญหาการผลิตที่สำคัญ เนื่องจากกรรมวิธีการผลิตของกลุ่มฯ มีขั้นตอนที่ยุ่งยาก แต่กลุ่มฯ มีสมาชิกสามารถปักผ้าได้จำนวน 7 - 8 คน และส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุ ทำให้การผลิตค่อนข้างต้องอาศัยเวลา ซึ่งเป็นข้อจำกัดสำหรับกลุ่มฯ ในการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าในปริมาณมาก นอกจากนี้ยังปัญหาด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์และการแปรรูป เนื่องจากขาดผู้ออกแบบของกลุ่มฯ ซึ่งส่วนใหญ่ กลุ่มฯ จะพัฒนารูปแบบจากตัวอย่างสินค้าและคำสั่งซื้อ รวมทั้งกลุ่มยังขาดความรู้ด้านเทคนิคการย้อมสี การรักษาคุณภาพและความคงทนของสี ส่งผลต่อการการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มในอนาคต

สำหรับด้านต้นทุนและผลตอบแทนผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ จากการวิเคราะห์พบว่า ผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าปักขนาดเล็ก ยังไม่ได้ผลตอบแทนเท่าที่ควร อาจจะสืบเนื่องมาจาก ในกระบวนการผลิตต้องอาศัยความชำนาญในการผลิต ทำให้ต้นทุนค่าแรงต่อหน่วยมีสัดส่วนค่อนข้างสูง ส่งผลให้ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยสูงไปด้วย แต่ในส่วนของการผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูป โดยเฉพาะ กระเป๋ารูปแบบต่างๆ ได้รับผลตอบแทนค่อนข้างสูง และมีอัตรายอดขายของผลิตภัณฑ์ต่อยอดขายผลิตภัณฑ์หลักของผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทมากที่สุด (ร้อยละ 20.22) อาจจะเนื่องมาจาก ต้นทุนวัตถุดิบและค่าจ้างในการตัดเย็บไม่มาก แต่กลุ่มฯ สามารถจำหน่ายได้ราคาค่อนข้างดี มีรูปแบบเหมาะสมกับการใช้งาน รวมถึงเป็นที่ต้องการของลูกค้า ซึ่งกลุ่มฯ ควรจะมีการศึกษาแนวทางการออกแบบและพัฒนาแบบกระเป๋าให้ทันสมัย สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า และยังคงความเป็นเอกลักษณ์ในการใช้วัตถุดิบผ้าปักและผ้าเขียนเทียนของท้องถิ่น

7.1.3 การตลาด

การบริหารการตลาดของกลุ่มฯ มีประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ดูแลด้านรับคำสั่งซื้อ ส่งมอบสินค้า รวมถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ลักษณะการตลาดของกลุ่มฯ เป็นแบบตั้งรับ ซึ่งเป็นการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าประจำ 2-3 ราย และผลิตสินค้าเพื่อรอจำหน่ายในช่วงงานเทศกาล และการจัดงานออกร้านต่างๆ สำหรับการวางแผนการตลาดในอนาคต กลุ่มฯ คาดว่าจะมีการวางแผนด้านการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ และการแปรรูปผลิตภัณฑ์ให้หลากหลายเพิ่มขึ้น รวมถึง มีการวางแผนร่วมกับกลุ่มเครือข่ายสตรีชนเผ่าในตำบล ที่จะมีการพัฒนาให้มีตลาดชุมชน เพื่อใช้ผลิตภัณฑ์ที่ย้อมสีธรรมชาติ

ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่ เน้นด้านการขายส่ง คิดเป็นร้อยละ 43.23 มีทั้งพ่อค้าต่างจังหวัด (กรุงเทพ เชียงใหม่ และเชียงราย) และพ่อค้าในจังหวัด รองลงมาได้แก่ การออกร้าน (ร้อยละ 39.54) และการฝากขายสินค้ากับสถานที่ต่างๆ (ร้อยละ 17.23) สำหรับผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ ที่ยอดขาย

มากที่สุด ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าปักและผ้าเขียนเทียน รองลงมาได้แก่ กระเป๋า และชาวดุกกลิ่น คิดเป็นร้อยละ 37.92 ร้อยละ 30.22 และ 13.23 ตามลำดับ

การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ กลุ่มฯ เป็นผู้กำหนดราคาเอง โดยพิจารณาจากปัจจัยต่าง ๆ เช่น ค่าวัตถุดิบ ระยะเวลาการทำ ความละเอียดของงานและแจ้งให้สมาชิกทราบในที่ประชุม ด้านการต่อรองราคา กลุ่มฯ ยังค่อนข้างประสบปัญหาเหมือนกับผู้ผลิตรายอื่นๆ สืบเนื่องจาก มีการแข่งขันการผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าปักเพิ่มมากขึ้น ทำให้ ปริมาณของผ้าปักเพิ่มขึ้น ประกอบกับมีการนำผ้าปักจากประเทศลาวเข้ามาจำหน่าย ซึ่งมีราคาถูกกว่า ส่งผลให้อำนาจการต่อรองราคากับพ่อค้าค่อนข้างต่ำ ประกอบกับสมาชิกภายในกลุ่มฯ ยังไม่มีส่วนร่วมในการหาตลาดเท่าที่ควร ช่องทางการตลาดของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่จึงเป็นตลาดภายในท้องถิ่น จากการวิเคราะห์การตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม พบว่า ราคาของผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มตั้งนั้นต่ำกว่าราคาที่วิเคราะห์ ทั้งนี้อาจจะเนื่องมาจาก การตั้งราคาของกลุ่มพิจารณาต้นทุนเงินสดเป็นสำคัญ ได้แก่ ค่าวัตถุดิบ และค่าแรง ซึ่งการตั้งราคาควรพิจารณาถึง ต้นทุนที่ไม่เป็นเงินสด รวมทั้งต้นทุนการตลาดและการจัดการ

จากการศึกษา พบว่า ปัญหาด้านการตลาดของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่ เป็นปัญหาด้านสถานที่ เนื่องจากสถานที่ประกอบการของกลุ่มฯ ยังห่างไกลจากตัวเมืองพะเยา ทำให้ช่องทางการตลาดส่วนใหญ่ อยู่ที่พ่อค้าคนกลาง และการออกร้าน โอกาสที่กลุ่มฯ ได้เสนอสินค้ากับผู้บริโภคโดยตรงยังมีน้อย ส่วนปัญหาด้านราคา เกิดการตัดราคาระหว่างกลุ่มผู้ผลิตบนพื้นราบ การลอกเลียนแบบทำให้มีปริมาณสินค้าที่มาก ส่งผลต่อราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม รวมถึงการนำเข้าสินค้าจากประเทศเพื่อนบ้าน (ลาว)

7.1.4 การเงิน

การบริหารการเงินของกลุ่มฯ อยู่ภายใต้การควบคุมดูแลของประธานกลุ่มฯ ทำหน้าที่ในการบริหารด้านเงินทุนหมุนเวียน การถือเงินสด และการจัดทำบัญชี การหมุนเวียนเงินภายในกลุ่ม มีการจัดสรรเงินสำหรับการจัดซื้อวัตถุดิบและรับซื้อชิ้นงานจากสมาชิก และการหักยอดเงินร้อยละ 5 จากยอดขายในแต่ละครั้งหลังจากหักต้นทุนการผลิต เพื่อนำมาจัดสรรสิ้นปี ซึ่งแบ่งเป็น (1) ค่าบริหารตอบแทนแก่คณะกรรมการกลุ่ม (เบี้ยประชุม) ร้อยละ 2 (2) ปันผลคืนให้สมาชิกกลุ่มที่นำชิ้นงานมาขายให้กลุ่ม ร้อยละ 2 และ (3) สวัสดิการ ด้านการรักษาพยาบาล และ เงินฉุกเฉิน ให้กับสมาชิก ร้อยละ 1 สำหรับการทำบัญชี เป็นการทำบัญชีแบบง่าย ซึ่งมีบัญชีรับสินค้าและขายสินค้า

ด้านแหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ ตั้งแต่เริ่มจัดตั้งกลุ่มฯ มีการระดมทุนจากสมาชิก จากสมาชิกมูลค่ารวม 41,000 บาท การสนับสนุนจากหน่วยงานภายนอก ดังนี้ กองทุน SIF สนับสนุนเงินทุนให้เปล่า 30,000 บาท มูลนิธิศุภนิมิตฯ สนับสนุนจักรเย็บผ้า มูลค่ารวม 20,000 บาท และกรมประชาสัมพันธ์สนับสนุนเงินทุนปลอดดอกเบี้ย กำหนดชำระคืนภายใน 2 ปี จำนวน 90,000 บาท

ผลการดำเนินงานประจำปี 2546 จากการวิเคราะห์ กลุ่มฯ มีต้นทุนขายรวมเท่ากับ 257,567.95 บาท ยอดขายรวมเท่ากับ 306,965 บาท และมีกำไรรวมทั้งสิ้น 20,144.31 บาท ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่ทำกำไรให้กลุ่มมากที่สุด คือ ผลิตภัณฑ์ประเภทกระเป๋า รองลงมา ได้แก่ เสื้อผ้าแปรรูป

สำหรับสถานภาพทางการเงินของกลุ่มฯ ในปัจจุบัน กลุ่มฯ มีสินทรัพย์หมุนเวียนทั้งสิ้นประมาณ 166,400 บาท สินทรัพย์ถาวร มูลค่ารวมประมาณ 230,000 บาท และหนี้สินระยะยาวประมาณ 60,000 บาท

และส่วนของเจ้าของ ประมาณ 300,000 บาท จากการวิเคราะห์ศักยภาพทางการเงิน พบว่า กลุ่ม มีศักยภาพทางการเงินค่อนข้างน้อย เนื่องจาก ประสิทธิภาพในการดำเนินงานของกลุ่มฯ ความสามารถในการทำกำไร และผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน อยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างต่ำ

ด้านปัญหาทางการเงินที่กลุ่มฯ ประสบอยู่ในปัจจุบัน คือ มีปัญหาด้านการคงค้างชำระหนี้สินของกรมประมงสงเคราะห์ จำนวน 60,000 บาท ส่งผลต่อปัญหาการขาดสภาพคล่อง เป็นปัญหาที่สืบเนื่องมาจากปัญหาด้านหนี้สิน และลูกค้าค้างชำระ ประมาณ 70,000 บาท ทำให้กลุ่มฯ ขาดทุนสะสมประมาณ 74,000 บาท ส่งผลให้เงินทุนหมุนเวียนภายในกลุ่มฯ ไม่เพียงพอ ประธานกลุ่มฯ ต้องนำเงินส่วนตัวมาใช้ในการหมุนเวียน

7.2 ศักยภาพการพัฒนา

การรวมกลุ่มผ้าปักชาวเขاب้านปางค่าในปัจจุบันได้มีการประสานงานและรวมกลุ่มกับเครือข่ายอาชีพในจังหวัด เป็นปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญในการพัฒนาศักยภาพกลุ่มฯ รวมทั้งมีประธานกลุ่มฯ ที่มีความรู้ความสามารถในการทำงานร่วมกับกลุ่มเครือข่าย ทำให้เป็นพลังขับเคลื่อนทางหนึ่งในการพัฒนากลุ่มฯ ส่วน ปัจจัยด้านผลิตภัณธ์ของกลุ่มฯ เป็นผลิตภัณธ์ที่สามารถนำไปแปรรูปกับผลิตภัณธ์อื่นๆ ได้ เช่น ผ้าปัก และผ้าเขียนเทียน โดยมีลักษณะความเป็นเอกลักษณ์ของชนเผ่าและกลุ่มฯ มีการพัฒนาผลิตภัณธ์ที่มีความหลากหลายสามารถนำไปใช้สอยรูปแบบอื่นๆ จึงทำให้ผลิตภัณธ์ของกลุ่มฯ มีความหลากหลายและอาจจะช่วยเพิ่มช่องทางการตลาดของกลุ่มมากขึ้น นอกจากนี้ หน่วยงานต่างๆ ก็เป็นปัจจัยภายนอกสำคัญ ในการสนับสนุนด้านเงิน และให้คำปรึกษาต่างๆ กลุ่มฯ ควรจะมีการประสานงานเพื่อขอรับการสนับสนุนด้านการพัฒนาทักษะฝีมือ และรูปแบบสินค้าใหม่

7.3 ข้อเสนอแนะและการปรับปรุง

7.3.1 การจัดการองค์กร

1. กลุ่มฯ ควรจะมีการวางแผนในการจัดการองค์กรของกรรมการแต่ละคนในทางปฏิบัติให้มีการทำงานอย่างชัดเจน รวมทั้งการสร้างความร่วมมือต่างๆ กับกลุ่มเครือข่ายทั้งภายในตำบลและหน่วยงานภายนอกกลุ่มฯ ที่เกี่ยวข้องด้วยกับลักษณะการรวมกลุ่มในปัจจุบัน

2. การสร้างผู้สืบทอด หรือผู้ช่วยในการทำงานกับประธานกลุ่มฯ เพื่อช่วยแบ่งเบาภาระในการทำงาน

7.3.2 การผลิต

1. การวางแผนด้านการพัฒนาทักษะฝีมือและรูปแบบผลิตภัณธ์ ซึ่ง กลุ่มฯ ควรเป็นตัวกลางในการประสานของความร่วมมือกับหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เช่น กรมพัฒนาฝีมือแรงงาน ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม เป็นต้น

2. กลุ่มฯ ควรมีการวางแผนการผลิตในแต่ละช่วงอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้มีวัตถุดิบไปใช้ในการแปรรูป และควรมีการถ่ายทอดให้เยาวชนภายในพื้นที่ เข้ามามีส่วนร่วมในการผลิต ซึ่งจะเป็นกำลังสำคัญในการขยายการผลิตในอนาคต

3. กลุ่มฯ ควรจะมีการศึกษาแนวทางการออกแบบและพัฒนารูปแบบกระเป๋าทันสมัย สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า และยังคงความเป็นเอกลักษณ์ในการใช้วัสดุผ้าปักและผ้าเขียนเทียนของท้องถิ่น

7.3.3 การตลาด

1. กลุ่มฯ ควรมีการวางแผนการตลาดภายในกลุ่มให้ชัดเจน ทั้งด้านการให้เครดิตลูกค้า การเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการขายต่างๆ ร่วมกัน

2. การวางแผนร่วมกับกลุ่มเครือข่ายสตรีชนเผ่าในตำบล ที่จะมีการพัฒนาให้มีตลาดชุมชนเพื่อใช้ผลิตภัณฑ์ที่ย้อมสีธรรมชาติ

7.3.4 การเงิน

1. ควรมีการบันทึกบัญชี เพื่อจะได้นำข้อมูลมาใช้ในการวางแผนการเงินและเป็นข้อมูลในการตัดสินใจในการขยายกิจการในอนาคต

2. การวางแผนด้านการบริหารการเงิน ทั้งในด้านการชำระหนี้สิน การสำรองทุนเพื่อใช้ในการจัดซื้อ รวมทั้งการจัดเก็บเงินจากลูกค้า ควรจะมีการวางแผนให้ชัดเจน

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 กับการพัฒนาเศรษฐกิจรากหญ้า”. 23, 12 (ธันวาคม). 68 - 71.
- จารุพงศ์ พลเดช. 2546. **วิสาหกิจชุมชน**. [ออนไลน์]. แหล่งที่มา: www.cdd.moi.go.th/jarupong/j462204.doc. (20 ตุลาคม 2546).
- ฐานเศรษฐกิจ. 2547. “รัฐยกเครื่องใหม่ OTOP ควัก 200 ล้าน ดึงเข้าทั้งระบบ แก้ปัญหาคุณภาพและยอดขาย” [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา : [http:// www.thaitambon.com/SmartOTOP/News5747A.htm](http://www.thaitambon.com/SmartOTOP/News5747A.htm) (5 กรกฎาคม 2547).
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ. 2542. **ธุรกิจชุมชนเส้นทางที่เป็นไปได้**. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล, บรรณาธิการ. 2545. **วิสาหกิจชุมชน กลไกเศรษฐกิจ รากฐาน**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์บุ๊ค เซ็นเตอร์ จำกัด.
- ทองคำดี 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 คณะกรรมการกลุ่ม และ นางเพย
ศรีสมบัติ (ประธานกลุ่มฯ) ที่สองจาก
ขวามือ



รูปที่ ก. 2 ตัวอย่างลายผ้าปัก



รูปที่ ก. 3 ตัวอย่างลายปัก (วิถีชีวิตของชนเผ่า)



รูปที่ ก. 4 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์จากผ้าปัก



รูปที่ ก. 5 กระเป๋าใส่เอกสาร



รูปที่ ก. 6 กระเป๋าเป้



รูปที่ ก. 7 กระเป๋าสะพาย



รูปที่ ก. 8 ซาตุตกลืนรูปช้าง



รูปที่ ก. 9 ซาตุตกลืนรูปหมอน



รูปที่ ก. 10 ซาตุตกลืนรูปย่าม



รูปที่ ก. 11 เสื้อผ้าปัก



รูปที่ ก. 12 การผลิตปักผ้าของสมาชิกกลุ่มฯ

ภาคผนวก ข

การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน

การคำนวณต้นทุนในการผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าปักและผลิตภัณฑ์แปรรูปอื่นๆ นอกจากจะมีการคำนวณต้นทุนวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิตแล้ว ยังมีการคำนวณค่าเสื่อมราคาของเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิตที่มีอายุการใช้งานมากกว่า 1 ปี รวมถึงโรงเรือนที่ใช้ในการผลิต นอกจากนี้ยังต้องมีการคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายต่างๆ ทั้งด้านการผลิต การตลาดและการจัดการ ทั้งที่เป็นเงินสดและไม่เป็นเงินสด โดยมีรายละเอียดการคำนวณดังนี้

การคำนวณต้นทุนวัตถุดิบหลัก

วัตถุดิบหลักที่กลุ่มฯ ใช้ในการผลิต มีหลายชนิด เช่น ผ้าฝ้าย ผ้าทอ ผ้าลินิน ผ้าเขียนเทียน เป็นต้น การคำนวณจะพิจารณาจาก ขนาดของวัตถุดิบที่ใช้ และปริมาณชิ้นงานที่ได้จากการวัตถุดิบแต่ละชนิด นำมาคูณด้วยราคาวัตถุดิบ ซึ่งผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทจะมีการใช้วัตถุดิบแตกต่างกันโดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ผ้าปักขนาด 10 "x12 " จำนวน 1 ชิ้น ใช้ผ้าทอโรงงานขนาด 0.075 เมตร ราคาผ้าทอโรงงาน 1 เมตร เท่ากับ 120 บาท ดังนั้นต้นทุนผ้าทอโรงงานของผ้าปักขนาด 10 "x12 " จำนวน 1 ชิ้น เท่ากับ $1 \times 0.075 \times 120 = 9$ บาท

(รายละเอียดการคำนวณต้นทุนวัตถุดิบหลักของผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ดังตารางที่ ข.1)

ตารางที่ ข.1 ต้นทุนวัตถุดิบหลัก

ผ้าทอโรงงาน (ผ้าพื้น)				
ผลิตภัณฑ์	ราคา/ ตร.เมตร	ขนาด เมตร	จำนวนชิ้น งานที่ได้	ต้นทุน/ชิ้น
ผ้าปักขนาด 10 "x12 "	120	0.075	1	9
ผ้าปักขนาด 23 "x24 "	120	0.345	1	41.4
ผ้าปักแถบเดี่ยวขนาด 7.5 "x1.50 เมตร	120	0.285	1	34.2
ผ้าปักแถบคู่ขนาด 10 "x1.50 เมตร	120	0.375	1	45
ผ้าฝ้าย				
ผลิตภัณฑ์	ราคา/ ตร.เมตร	ขนาด เมตร	จำนวนชิ้น งานที่ได้	ต้นทุน/ชิ้น
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 "x2 เมตร	28.88	0.9	1	25.99
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 16 "x17"	28.88	0.9	16	1.62
กระเป๋าแบบสะพายแต่งลูกตุ้ม ขนาด 6"x 6"	28.88	0.0225	1	0.6498
กระเป๋าใส่เอกสาร ขนาด 12"x 16"	28.88	0.12	1	3.4656

ตารางที่ ข.1 (ต่อ)

ผ้าฝ้าย				
ผลิตภัณฑ์	ราคา/ ตร.เมตร	ขนาด เมตร	จำนวนชิ้น งานที่ได้	ต้นทุน/ชิ้น
กระเป๋าคาดเอว ขนาด 6"x 10"	28.88	0.0375	1	1.083
กระเป๋าทึบวัน ขนาด 6"x8"	28.88	0.03	1	0.8664
เสื้อปัก	28.88	1	1	28.88
ชาดุดกกลิ่นแบบหมอนขนาด ขนาด 6"x 6"	28.88	0.0225	1	0.65
ชาดุดกกลิ่นแบบช้าง ขนาด 3"x 4"	28.88	0.0075	1	0.22
ชาดุดกกลิ่นแบบถุงชา/ถุงย่าม ขนาด 2"x 2"	28.88	0.0025	1	0.07
ผ้าเขียนเทียน				
ผลิตภัณฑ์	ราคา/ชิ้น		จำนวนที่ใช้	ต้นทุน/ชิ้น
กางเกงกระโปรง	120		1	120.00
กระโปรงพันเอว/ป้าย	120		1	120.00
กระโปรงแต่งลูกบิด	120		1	120.00
ผ้าลินิน				
ผลิตภัณฑ์	ราคา/ ตร.เมตร	ขนาด เมตร	จำนวนที่ได้	ต้นทุน/ชิ้น
ปลอกหมอนปักวิถีสีชีวิต ขนาด 16"x 16"	57.78	0.16	1.00	9.24
ปลอกหมอนลายปัก ขนาด 16"x 16"	57.78	0.16	1.00	9.24
ผ้า				
ผลิตภัณฑ์	ผ้า (กก.)	จำนวนที่ใช้	จำนวนที่ได้	ต้นทุน/ชิ้น
ชาดุดกกลิ่นแบบหมอนขนาด ขนาด 6"x 6"	40	0.4	2	8
ชาดุดกกลิ่นแบบช้าง ขนาด 3"x 4"	40	1	40	1
ชาดุดกกลิ่นแบบถุงชา/ถุงย่าม ขนาด 2"x 2"	40	1	50	0.8

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การคำนวณต้นทุนวัตถุดิบรอง

สำหรับการคำนวณต้นทุนของวัตถุดิบรอง สามารถแยกเป็น 2 ประเภท ดังนี้

1) ผลิตภัณฑ์ประเภท จากผ้าปัก เสื้อผ้าแปรรูป กระเป๋า ซาตุคกลีน และหมอนปัก ซึ่งมีการใช้วัตถุดิบรองหลายชนิด อาทิเช่น ไหมประดิษฐ์ ผ้าซับใน ผ้าปัก (แถบ) ซิป เป็นต้น

การคำนวณจะพิจารณาจาก ขนาดของวัตถุดิบที่ใช้ และปริมาณชิ้นงานที่ได้จากการใช้วัตถุดิบแต่ละชนิด นำมาคูณด้วยราคาวัตถุดิบ ซึ่งผลิตภัณฑ์แต่ละประเภทจะมีการใช้วัตถุดิบแตกต่างกัน โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ผ้าปักขนาด 10 "x12 " ถ้าใช้ไหมประดิษฐ์ปัก 1 ใจ จะได้ ผ้าปักขนาด 10 "x12 " จำนวน 5 ชิ้น ราคาไหมประดิษฐ์ใจละ 15 บาท ดังนั้นต้นทุนไหมประดิษฐ์ของผ้าปักขนาด 10 "x12 " จำนวน 1 ชิ้น เท่ากับ $[1 \times 15] / 5 = 3$ บาท/ชิ้น

(รายละเอียดการคำนวณต้นทุนวัตถุดิบรองของผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ดังตารางที่ ข.2)

ตารางที่ ข.2 ต้นทุนวัตถุดิบรองของผลิตภัณฑ์อื่น ๆ

ไหมประดิษฐ์ (เส้นปัก)				
ผลิตภัณฑ์	ราคา/ใจ	จำนวนที่ใช้	ชิ้นงานที่ได้	ต้นทุน/ชิ้น
ผ้าปักขนาด 10 "x12 "	15	1.00	5	3
ผ้าปักขนาด 23 "x24 "	15	1.00	0.6	25
ผ้าปักแถบเดี่ยวขนาด 7.5 "x1.50 เมตร	15	1.00	0.75	20
ผ้าปักแถบคู่ขนาด 10 "x1.50 เมตร	15	1.00	0.75	20
ผ้าปักจีน				
ผลิตภัณฑ์	ราคา/ ตร.เมตร	ขนาด เมตร	ชิ้นงานที่ได้	ต้นทุน/ชิ้น
กระเป๋าถือถือ ขนาด 3"x 6"	57.78	0.011	1	0.63558
ผ้าลินิน				
ผลิตภัณฑ์	ราคา/ ตร.เมตร	ขนาด เมตร	ชิ้นงานที่ได้	ต้นทุน/ชิ้น
กระเป๋าเป้ ขนาด 20"x 20"	57.78	0.25	1	14.445
ผ้าซับใน				
ผลิตภัณฑ์	ราคา/ ตร.เมตร	ขนาด เมตร	ชิ้นงานที่ได้	ต้นทุน/ชิ้น
แบบสะพายแฉ่งลูกตุ้ม ขนาด 6"x 6"	20	0.0225	1	0.45
กระเป๋าใส่เอกสาร ขนาด 12"x 16"	20	0.12	1	2.4
กระเป๋าคาดเอว ขนาด 6"x 10"	20	0.0375	1	0.75
กระเป๋าถือถือ ขนาด 3"x 6"	20	0.011	1	0.22

ตารางที่ ข.2 (ต่อ)

ผ้าซับใน				
ผลิตภัณฑ์	ราคา/ ตร.เมตร	ขนาด เมตร	ชิ้นงานที่ได้	ต้นทุน/ชิ้น
กระเป๋าดูหนัง ขนาด 20"x 20"	20	0.25	1	5
ชาดุดอกกลีบแบบหมอนขนาด ขนาด 6"x 6"	20	0.0225	1	0.45
ชุดกลีบแบบข้าง ขนาด 3"x 4"	20	0.0075	1	0.15
ชาดุดอกกลีบแบบถุงชา/ถุงย่าม ขนาด 2"x 2"	20	0.0025	1	0.05
ผ้าปัก (แถบ)				
ผลิตภัณฑ์	ผ้าแถบ	จำนวนที่ใช้	จำนวนที่ได้ (ใบ)	ต้นทุน/ชิ้น
กระเป๋าสายสะพายแต่งลูกตุ้ม ขนาด 6"x 6"	20	1	4	5
กระเป๋าสายสะพาย ขนาด 12"x 16"	20	1	2	10
ชาดุดอกกลีบแบบถุงชา/ถุงย่าม ขนาด 2"x 2"	20	1	7	2.8571429
ผ้าปัก (ดอก)				
ผลิตภัณฑ์	ผ้าปัก (ดอก)	จำนวนที่ใช้	ชิ้นงานที่ได้	ต้นทุน/ชิ้น
แบบสายสะพายแต่งลูกตุ้ม ขนาด 6"x 6"	12	1	1	12
กระเป๋าสายสะพาย ขนาด 12"x 16"	12	2	1	24
กระเป๋าคาดเอว ขนาด 6"x 10"	10	1	1	10
กระเป๋าทูอินวัน ขนาด 6"x8"	12	1	1	12
กระเป๋าดูหนัง ขนาด 20"x 20"	10	1	1	10
ชาดุดอกกลีบแบบหมอนขนาด ขนาด 6"x 6"	10	1	1	10
ชาดุดอกกลีบแบบข้าง ขนาด 3"x 4"	10	4	1	2.5
ปลอกหมอนลายปัก ขนาด 16"x 16"	10	4	1	40
ซับ (คู่)				
ผลิตภัณฑ์	ซับ (คู่)	จำนวนที่ใช้	ชิ้นงานที่ได้	ต้นทุน/ชิ้น
กระเป๋าสายสะพายแต่งลูกตุ้ม ขนาด 6"x 6"	3	1	1	3
กระเป๋าสายสะพาย ขนาด 12"x 16"	3	1	1	3
กระเป๋าคาดเอว ขนาด 6"x 10"	3	2	1	6
กระเป๋าทูอินวัน ขนาด 6"x8"	3	3	1	9
กระเป๋ามือถือ ขนาด 3"x 6"	1.6	1	1	1.6
กระเป๋าดูหนัง ขนาด 20"x 20"	3	1	1	3

ตารางที่ ข.2 (ต่อ)

ชิบ (คู่)				
ผลิตภัณฑ์	ชิบ (คู่)	จำนวนที่ใช้	ชิ้นงานที่ได้	ต้นทุน/ชิ้น
ปลอกหมอนปักวิธีชีวิต ขนาด 16"x 16"	3	1	1	3
ปลอกหมอนลายปัก ขนาด 16"x 16"	3	1	1	3
ผ้าก๊วน				
ผลิตภัณฑ์	ผ้าก๊วน	จำนวนที่ใช้	ชิ้นงานที่ได้	ต้นทุน/ชิ้น
กระเป๋าใส่เอกสาร ขนาด 12"x 16"	2.33	2.15	1	5
กระเป๋าคาดเอว ขนาด 6"x 10"	2.33	1.29	1	3
กระเป๋าที่อินวัน ขนาด 6"x8"	2.33	1.29	1	3.0057
ปลอกหมอนปักวิธีชีวิต ขนาด 16"x 16"	2.33	0.4292	1	3
ปลอกหมอนลายปัก ขนาด 16"x 16"	2.33	0.4292	1	3
สายสะพาย				
ผลิตภัณฑ์	สายสะพาย	จำนวนที่ใช้	ชิ้นงานที่ได้	ต้นทุน/ชิ้น
กระเป๋าคาดเอว ขนาด 6"x 10"	10	0.50	1	5
กระเป๋าที่อินวัน ขนาด 6"x8"	10	0.9	1	9
ลูกตุ้ม				
ผลิตภัณฑ์	ลูกตุ้ม	จำนวนที่ใช้	ชิ้นงานที่ได้	ต้นทุน/ชิ้น
กระเป๋าแบบสะพายแต่งลูกตุ้ม ขนาด 6"x 6"	0.8	10	1	8
ตัวล๊อคกระเป๋า				
ผลิตภัณฑ์	ตัวล๊อค กระเป๋า	จำนวนที่ใช้	ชิ้นงานที่ได้	ต้นทุน/ชิ้น
กระเป๋าใส่เอกสาร ขนาด 12"x 16"	5	1.00	1	5
ตะขอ				
ผลิตภัณฑ์	ตะขอ	จำนวนที่ใช้	ชิ้นงานที่ได้	ต้นทุน/ชิ้น
กระเป๋าคาดเอว ขนาด 6"x 10"	5	1.00	1	5
กระเป๋าที่อินวัน ขนาด 6"x8"	5	2		10
ลูกปัด				
ผลิตภัณฑ์	ลูกปัด (คู่)	จำนวนที่ใช้	จำนวนชิ้นที่ ได้	ต้นทุน/ชิ้น
กระเป๋าโปรยแต่งลูกปัด	1	20	1	20
เสื้อปัก	1	10	10	10

ตารางที่ ข.2 (ต่อ)

ผ้าแข็ง				
ผลิตภัณฑ์	ผ้าแข็ง (เมตร)	จำนวนที่ใช้	จำนวนที่ได้	ต้นทุน/ชิ้น
ปลอกหมอนปักวิถียืด ขนาด 16"x 16"	16	4	1	4
ปลอกหมอนลายปัก ขนาด 16"x 16"	16	4	1	4

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

2) ผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าเขียนเทียน ซึ่งมีการใช้วัตถุดิบรองหลายชนิด อาทิเช่น สีย้อม ขี้ผึ้ง พาราฟิน สบู่เหลว เป็นต้น

การคำนวณจะพิจารณาจาก ปริมาณการใช้วัตถุดิบแต่ละครั้งคูณด้วยราคาวัตถุดิบ จะได้ ค่าใช้จ่ายต่อครั้ง และหารด้วยจำนวนชิ้นงานที่ได้ของแต่ละผลิตภัณฑ์ จะได้ต้นทุนวัตถุดิบรองต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด (ตารางที่ ข.3) โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ต้นทุนสีย้อม

สีย้อม ราคาของละ 5 บาท ทำการย้อม 3 ครั้ง ใช้สีทั้งหมด 20 ชอง ดังนั้นค่าใช้จ่ายรวม เท่ากับ 100 บาท ใช้ย้อม ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 "x 2 เมตร ได้ทั้งหมด 10 ชิ้น ดังนั้นต้นทุนสีย้อม ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 "x 2 เมตร เท่ากับ $100/10 = 10$ บาท/ชิ้น

(รายละเอียดการคำนวณต้นทุนวัตถุดิบรองอื่น ๆ ของผลิตภัณฑ์ ผ้าเขียนเทียนดังตารางที่ ข.3)

ตารางที่ ข.3 ต้นทุนวัตถุดิบรองอื่น ๆ ของผลิตภัณฑ์ผ้าเขียนเทียน

1. สีย้อม	ชองละ 5 บาท	ย้อม 3 ครั้ง	ใช้สี 20 ชอง	ค่าใช้จ่ายรวม	100	บาท
	จำนวนที่ได้	ค่าใช้จ่ายรวม	ต้นทุน/ชิ้น			
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 "x2 เมตร	10	100	10			
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 16 "x17"	30	100	3.33			
2. ส้อม	ถังละ 2,400 บาท	1 ถัง มี 30 กก.	ส้อม 1 กก.	ค่าใช้จ่ายรวม	80	บาท
	จำนวนที่ได้	ค่าใช้จ่ายรวม	ต้นทุน/ชิ้น			
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 "x2 เมตร	20	80	4			
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 16 "x17"	60	80	1.33			

ตารางที่ ข.3 (ต่อ)

3. เปลือกไม้	สมาชิกไปหา เอง ครั้งละ 1 กระป๋อง	ใช้เวลา 2 ชั่วโมง		ค่าใช้จ่าย รวม	25	บาท
	จำนวนที่ได้	ค่าใช้จ่ายรวม	ต้นทุน/ชิ้น			
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 “x2 เมตร	20	25	1.25			
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 16 “x17”	60	25	0.42			
4. ขี้ผึ้ง	กก.ละ 400 บาท	ใช้ต่อครั้ง 4 กก.		ค่าใช้จ่าย รวม	1600	บาท
	จำนวนที่ได้	ค่าใช้จ่ายรวม	ต้นทุน/ชิ้น			
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 “x2 เมตร	20	1600	80.0			
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 16 “x17”	60	1600	26.7			
5. พาราฟิน	กก.ละ 70 บาท	ใช้ต่อครั้ง 1.33 กก.		ค่าใช้จ่าย รวม	93.1	บาท
	จำนวนที่ได้	ค่าใช้จ่ายรวม	ต้นทุน/ชิ้น			
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 “x2 เมตร	20	93.1	4.7			
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 16 “x17”	60	93.1	1.6			
6. สบู่เหลว	แกลลอนละ 350 บาท	ปี 2546 ใช้ 2 แกลลอน	ใช้ย้อมได้ 200 ชิ้น	ค่าใช้จ่าย รวม	700	บาท
	ปริมาณการผลิต	ค่าใช้จ่ายรวม	ต้นทุนรวม	ต้นทุน/ชิ้น		
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 “x2 เมตร	120	700	420.0	3.5		
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 16 “x17”	80	700	280.0	3.5		

ตารางที่ ข.3 (ต่อ)

7. ปูนขาว	ถุงละ 16 บาท	ย้อม/ครั้ง	ใช้ 1 ถุง	ค่าใช้จ่าย รวม	16	บาท
	จำนวนที่ได้	ค่าใช้จ่ายรวม	ต้นทุน/ชิ้น			
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 "x2 เมตร	20	16	0.8			
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 16 "x17"	60	16	0.27			
8. น้ำสั้มสายชู	ขวดละ 25 บาท	ย้อม/ครั้ง	ใช้ 1 ขวด	ค่าใช้จ่าย รวม	25	บาท
	จำนวนที่ได้	ค่าใช้จ่ายรวม	ต้นทุน/ชิ้น			
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 "x2 เมตร	20	25	1.25			
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 16 "x17"	60	25	0.42			
9.ไฮโดรเจน	ถังละ 300 บาท	ใช้ต่อครั้ง 150 ซีซี	15 ลิตร	ค่าใช้จ่าย รวม	30.00	บาท
	จำนวนที่ได้	ค่าใช้จ่ายรวม	ต้นทุน/ชิ้น			
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 "x2 เมตร	20	30	1.5			
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 16 "x17"	60	30	0.50			
10.โซดาเอท	ถังละ 240 บาท	ใช้ต่อครั้ง 150 ซีซี	16 ลิตร	ค่าใช้จ่าย รวม	22.50	บาท
	จำนวนที่ได้	ค่าใช้จ่ายรวม	ต้นทุน/ชิ้น			
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 "x2 เมตร	20	22.5	1.125			
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 16 "x17"	60	22.5	0.38			

ตารางที่ ข.3 (ต่อ)

11. ซิลิเกต	ถังละ 450 บาท	ใช้ต่อครั้ง 150 ซีซี	30 ลิตร	ค่าใช้จ่ายรวม	10.00	บาท
	จำนวนที่ได้	ค่าใช้จ่ายรวม	ต้นทุน/ชิ้น			
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 "x2 เมตร	20	10	0.5			
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 16 "x17"	60	10	0.17			

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การคำนวณต้นทุนวัสดุอายุการใช้งานไม่เกิน 1 ปี

สำหรับวัสดุที่ใช้ในการผลิต ได้แก่ เข็มปัก-ปลายไม้แหลม จะคำนวณจากค่าใช้จ่ายทั้งปี นำมาถ่วงน้ำหนักเฉลี่ยกับปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์หลักและผลิตภัณฑ์รองหาค่าร้อยละการใช้งาน (ตารางที่ ข.4) จากนั้นนำมาถ่วงน้ำหนักเฉลี่ยกับระยะเวลาการใช้ผลิตของแต่ละผลิตภัณฑ์ จะได้ต้นทุนรวมของแต่ละผลิตภัณฑ์ และหารด้วยปริมาณการผลิตต่อปีของแต่ละผลิตภัณฑ์ จะได้ต้นทุนวัสดุต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ปริมาณการใช้เข็มทั้งปี 20 เล่ม ราคาเล่มละ 6 บาท ดังนั้นค่าใช้จ่ายทั้งปี เท่ากับ 120 บาท ปี 2546 มีมูลค่าการผลิตผลิตภัณฑ์หลัก (ร้อยละ 51.87) ดังนั้นค่าใช้จ่ายเข็มทั้งปีเท่ากับ $[51.87 \times 120] / 100 = 62.24$ บาท (ตารางที่ ข.4)

ปี 2546 มีปริมาณการผลิตผ้าปักขนาด 10 "x12" มีทั้งหมด 96 ชิ้น ใช้ระยะเวลาในการปักต่อชิ้น 8 ชั่วโมง หรือ 1.25 วัน ดังนั้นระยะเวลาใช้ทั้งปี เท่ากับ $96 \times 1.25 = 120$ ชั่วโมง ต้นทุนเข็มปักรวมทั้งปี เท่ากับ $[120 \times 62.24] / 720.03 = 10.37$ ดังนั้นต้นทุนเข็ม / ผ้าปักขนาด 10 "x12" / หน่วย เท่ากับ $10.37 / 96 = 0.11$ บาท (รายละเอียดการคำนวณต้นทุนวัสดุของผลิตภัณฑ์ ผ้าปักอื่นๆ ดังตารางที่ ข.5)

ตารางที่ ข.4 ต้นทุนวัสดุอุปกรณ์ (อายุไม่ถึง 1 ปี)

รายการ	ราคา/หน่วย (บาท)	จำนวน	มูลค่ารวม (บาท)	อายุการใช้งาน (ปี)	มูลค่า/ปี (บาท)
เข็มปัก-ไม้แหลม (เล่ม)	6	10	60	6 เดือน	120
มูลค่าการผลิตผลิตภัณฑ์หลัก (ร้อยละ 51.87)					62.244
มูลค่าการผลิตผลิตภัณฑ์รอง (ร้อยละ 48.13)					57.756

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.5 ต้นทุนเพิ่มปักของผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าปัก

ผลิตภัณฑ์	ประมาณการผลิต	ระยะเวลาที่ใช้/ชิ้น (วัน)	ระยะเวลาที่ใช้ทั้งหมด	มูลค่าของเพิ่มปัก	ต้นทุนรวม	ต้นทุน/ชิ้น
ผ้าปักขนาด 10 "x12 "	96.00	1.25	120.00	62.24	10.37	0.11
ผ้าปักขนาด 23 "x24 "	24.00	12.50	300.00		25.93	1.08
ผ้าปักแถบเดี่ยวขนาด 7.5 "x1.50 เมตร	18.00	6.25	112.53		9.73	0.54
ผ้าปักแถบคู่ขนาด 10 "x1.50 เมตร	30.00	6.25	187.50		16.21	0.54

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การคำนวณต้นทุนค่าจ้างและค่าแรงงานในการผลิต

การคำนวณด้านค่าจ้างและค่าแรงการผลิต มีการคำนวณ 2 แบบ คือ

1) ค่าจ้างที่เป็นเงินสด เป็นการจ้างเหมาให้แรงงาน ซึ่งได้แก่ ค่าจ้างปัก ค่าจ้างตัดเย็บ ค่าจ้างติดลูกบิด ค่าจ้างใส่ซาและบรรจุ (ตารางที่ ข. 6)

2) ค่าแรงการผลิตที่ไม่เป็นเงินสด เป็นการผลิตเองของสมาชิก ในแต่ละขั้นตอน โดยนำค่าแรงในพื้นที่มาใช้ในการคำนวณกับชั่วโมงการทำงานและปริมาณชิ้นงานที่ได้ (ตารางที่ ข.7 - 8) มีตัวอย่างการคำนวณดังนี้

ตัวอย่างการคำนวณต้นทุนค่าแรงการปั่นด้าย

ค่าแรงในพื้นที่ 100 บาท/วัน ชั่วโมงการทำงานทั้งหมด 8 ชั่วโมง/วัน ดังนั้นค่าแรง/ชั่วโมงเท่ากับ 12.5 บาท ในการผลิตปั่นด้าย ใช้แรงงาน 1 คน ทำงาน 1 วัน จึงปั่นด้ายได้ 1 ใจ จากนั้นนำมาคูณกับปริมาณด้ายที่ใช้ของแต่ละผลิตภัณฑ์ ซึ่ง ผ้าปักขนาด 10 " x 12 "ใช้จำนวน 0.20 ใจ ดังนั้นค่าแรงการปั่นด้าย/ผ้าปักขนาด 10 "x12 "ต่อชิ้นเท่ากับ $100 \times 0.20 = 20$ บาท (ตารางที่ ข.7) (รายละเอียดการคำนวณต้นทุนค่าแรงการผลิต ของผลิตภัณฑ์อื่นๆ ดังตารางที่ ข.7 - 8)

ตารางที่ ข.6 ต้นทุนค่าจ้างของกิจกรรมต่างๆ

1.ค่าจ้างในการปัก			
ผลิตภัณฑ์	ค่าจ้าง	จำนวนที่ได้	ต้นทุน/ชิ้น
ผ้าปักขนาด 10 "x12 "	13	1	13
ผ้าปักขนาด 23 "x24 "	433.6	1	433.6
ผ้าปักแถบเดี่ยวขนาด 7.5 "x1.50 เมตร	145.8	1	145.8
ผ้าปักแถบคู่ขนาด 10 "x1.50 เมตร	135	1	135
กระเป๋าถือถือ ขนาด 3"x 6"	10	1	10
ผลิตภัณฑ์	ค่าจ้าง	จำนวนที่ได้	ต้นทุน/ชิ้น
เสื้อปัก	20	1	20
2.ค่าจ้างตัดและเย็บ			
ผลิตภัณฑ์	ค่าจ้าง	จำนวนที่ได้	ต้นทุน/ชิ้น
กระเป๋าแบบสะพายแต่งลูกตุ้ม ขนาด 6"x 6"	3	1	3
กระเป๋าใส่เอกสาร ขนาด 12"x 16"	15	1	15
กระเป๋าคาดเอว ขนาด 6"x 10"	3	1	3
กระเป๋าที่อินวัน ขนาด 6"x8"	15	1	15
กระเป๋าถือถือ ขนาด 3"x 6"	6	12	0.5
กระเป๋าเป้ ขนาด 20"x 20"	5	1	5
เสื้อปัก	20	1.00	20
กางเกงกระโปรง	20	1.00	20
กระโปรงพันเอว/ป้าย	20	1.00	20
กระโปรงแต่งลูกบิด	20	1.00	20
ชาดุดกลิ่นแบบหมอนขนาด ขนาด 6"x 6"	100	50.00	2.00
ชาดุดกลิ่นแบบข้าง ขนาด 3"x 4"	100	20.00	5.00
ชาดุดกลิ่นแบบถุงชา/ถุงย่าม ขนาด 2"x 2"	100	50.00	2.00
ปลอกหมอนปักวิธีชีวิต ขนาด 16"x 16"	15	1	15
ปลอกหมอนลายปัก ขนาด 16"x 16"	15	1.00	15
3. ค่าจ้างติดลูกบิด			
ผลิตภัณฑ์	ค่าจ้าง/ตัว	จำนวนที่ได้	ต้นทุน/ชิ้น
เสื้อปัก	5	1.00	5
กระโปรงแต่งลูกบิด	5	1	5

ตารางที่ ข.6 (ต่อ)

4. ค่าจ้างใส่ชา - บรรจุถุงพลาสติก			
ผลิตภัณฑ์	ค่าจ้าง/ใบ	จำนวนที่ได้	ต้นทุน/ชิ้น
ชาดูดกลืนแบบหมอนขนาด ขนาด 6"x 6"	1	1.00	1
ชาดูดกลืนแบบข้าง ขนาด 3"x 4"	50	100.00	2.00
ชาดูดกลืนแบบถุงชา/ถุงย่าม ขนาด 2"x 2"	100	25.00	4.00
5. ค่าจ้างปักลายวิถีชีวิต			
ผลิตภัณฑ์	ค่าจ้าง	จำนวนที่ใช้	ต้นทุน/ชิ้น
ปลอกหมอนปักวิถีชีวิต ขนาด 16"x 16"	25	1	25

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.7 ค่าแรงในการปั่นด้าย (ตะล่วย)

ผลิตภัณฑ์	ค่าแรง/วัน	ค่าแรง/ใจ	จำนวนที่ใช้	ต้นทุน/ชิ้น
ผ้าปักขนาด 10 "x12 "	100	100	0.20	20.00
ผ้าปักขนาด 23 "x24 "	100	100	1.67	166.67
ผ้าปักแถบเดี่ยวขนาด 7.5 "x1.50 เมตร	100	100	1.33	133.33
ผ้าปักแถบคู่ขนาด 10 "x1.50 เมตร	100	100	1.33	133.33

หมายเหตุ : 1 วัน ปั่นด้าย 1 ใจ

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.8 ค่าแรงในการผลิตแต่ละกิจกรรมของแต่ละผลิตภัณฑ์

ค่าแรงการย้อม (ย้อม-ตาก)							
ผลิตภัณฑ์	ระยะเวลาการใช้ต่อครั้ง (วัน)	จำนวนครั้งที่ย้อม	ระยะเวลาทั้งหมด (ชั่วโมง)	ค่าแรง/ชั่วโมง	ค่าแรงรวม	จำนวนชิ้นที่ได้	ค่าแรงการย้อม/ชิ้น
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 "x2 เมตร	1	3	24	13	300	10	30
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 16 "x17"	1	3	24	13	300	30	10
ค่าแรงการเขียนเทียน (ต้ม-ใช้แม่พิมพ์และดินสอเขียนเทียน)							
ผลิตภัณฑ์	ระยะเวลาการใช้ต่อครั้ง (วัน)	ค่าแรง/ชั่วโมง	ค่าแรงรวม	จำนวนชิ้นที่ได้	ค่าแรงการเขียนเทียนแบบใช้แม่พิมพ์/ชิ้น		
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 "x2 เมตร	1	12.5	12.5	10			
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 16 "x17"	0.5	12.5	6.25	30			
ค่าแรงการเขียนเทียน (ใช้พู่กันจีน)							
ผลิตภัณฑ์	ระยะเวลาการใช้ต่อครั้ง (วัน)	ระยะเวลาทั้งหมด (ชั่วโมง)	ค่าแรง/ชั่วโมง	ค่าแรงรวม	จำนวนชิ้นที่ได้	ค่าแรงการเขียนเทียนแบบใช้มือเขียน/ชิ้น	
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 "x2 เมตร	5	40	12.5	500	10	50	
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 16 "x17"	2.5	20	12.5	250	30	8.33	

หมายเหตุ : 1 วันทำงาน ใช้เวลา 8 ชั่วโมง

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านการผลิต

สำหรับการคำนวณค่าใช้จ่ายด้านการผลิต สามารถแยกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

1. ค่าใช้จ่ายในการผลิตของสมาชิก ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทเขียนเทียน ได้แก่ ค่าพิน การคำนวณจะพิจารณาจาก ปริมาณการใช้วัตถุดิบแต่ละครั้งคูณด้วยราคาวัตถุดิบ จะได้ ค่าใช้จ่ายต่อครั้งและหารด้วยจำนวนชิ้นงานที่ได้ของแต่ละผลิตภัณฑ์ จะได้ต้นทุนค่าใช้จ่ายต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด (ตารางที่ ข.9) โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

พิน ราคากระปุกละ 20 บาท ทำการย้อม 1 ครั้ง ใช้ทั้งหมด 1 กระปุก ดังนั้นค่าใช้จ่ายรวม เท่ากับ 20 บาท ใช้ย้อม ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 "x 2 เมตร ได้ทั้งหมด 20 ชิ้น ดังนั้นต้นทุนค่าพินของ ผ้าเขียนเทียนขนาด 35 "x 2 เมตร เท่ากับ $20/20 = 1$ บาท/ชิ้น

(รายละเอียดการคำนวณต้นทุนค่าพินของผลิตภัณฑ์ ผ้าเขียนเทียนดังตารางที่ ข.9)

ตารางที่ ข.9 ค่าพินของผลิตภัณฑ์ผ้าเขียนเทียน

พิน	ราคากระปุกละ 20 บาท	ย้อม/ครั้ง	ใช้ 1 กระปุก	ค่าใช้จ่าย รวม	20 บาท
ผลิตภัณฑ์	จำนวนที่ได้	ค่าใช้จ่าย รวม	ต้นทุน/ชิ้น		
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 "x2 เมตร	20	20	1		
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 16 "x17"	60	20	0.33		

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

2. ค่าใช้จ่ายในการผลิตของกลุ่มฯ ได้แก่ ค่าไฟฟ้า และค่าบำรุงรักษาจักรเย็บผ้า จะคำนวณจากค่าใช้จ่ายทั้งปีของค่าใช้จ่ายแต่ละชนิด (ตารางที่ ข.10) นำมาถ่วงน้ำหนักเฉลี่ยกับปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์หลัก และผลิตภัณฑ์รองหาค่าร้อยละมูลค่าการผลิตทั้งปี (ตารางที่ ข.11) จากนั้นนำมาถ่วงน้ำหนักเฉลี่ยกับปริมาณการผลิตของผลิตภัณฑ์หลักที่ผลิตทั้งปี จะได้ต้นทุนรวมของแต่ละผลิตภัณฑ์ และหารด้วยปริมาณการผลิตต่อปีของแต่ละผลิตภัณฑ์ จะได้ต้นทุนค่าใช้จ่ายของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด (ตารางที่ ข.12) โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ปริมาณการใช้ไฟฟ้าต่อเดือน 200 บาท ดังนั้นค่าใช้จ่ายทั้งปี เท่ากับ 2,400 บาท (ตารางที่ ข.10)

ปี 2546 มีมูลค่าการผลิตผลิตภัณฑ์หลัก (ร้อยละ 51.87) ดังนั้นค่าใช้จ่ายไฟฟ้าเท่ากับ $[51.87 \times 2,400] / 100 = 1,244.88$ บาท (ตารางที่ ข.11)

ปี 2546 มีปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์หลักที่ใช้ไฟฟ้าทั้งหมด 2,307 ชิ้น กระเป๋าสะพายแบบแต่งลูกตุ้ม มีทั้งหมด 66 ชิ้น ดังนั้นต้นทุนค่าไฟฟ้ารวมทั้งปี เท่ากับ $[1,244.88 \times 66] / 2,307 = 35.62$ ดังนั้นต้นทุนค่าไฟฟ้า / กระเป๋าสะพายแบบแต่งลูกตุ้ม / หน่วย เท่ากับ $35.62/66 = 0.54$ บาท

(รายละเอียดการคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านการผลิตของผลิตภัณฑ์ อื่นๆ ดังตารางที่ ข.12)

ตารางที่ ข.10 ค่าใช้จ่ายต่างๆ

รายการ	ค่าใช้จ่าย/เดือน	ค่าใช้จ่ายรวม/ปี
1. ค่าใช้จ่ายด้านการผลิต		
ค่าไฟฟ้า	200	2400
ค่าบำรุงรักษาจักรเย็บผ้า		80
2. การตลาด		
ค่าถุงพลาสติก (หิ้ว)		500
ค่าถุงพลาสติกบรรจุผลิตภัณฑ์ชาเพื่อจำหน่าย	กก.ละ 70 บาท	1 กก. บรรจุได้ 300 ชิ้น
ค่าถุงใส่ชา	กก. ละ 100 บาท	1 กก. บรรจุได้ 700 ชิ้น
3. การจัดการ		
ค่าโทรศัพท์	500	6000
ค่าน้ำมันรถ	300	3600

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.11 ต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านการผลิต

รายการ	ค่าไฟฟ้า (บาท)	ค่าบำรุงรักษาจักร (บาท)
ค่าใช้จ่ายทั้งปี	2400	80
มูลค่าการผลิตผลิตภัณฑ์หลัก (ร้อยละ 51.87)	1244.88	41.50
มูลค่าการผลิตผลิตภัณฑ์รอง (ร้อยละ 48.13)	1155.12	38.50

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.12 ต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านการผลิตของแต่ละผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	จำนวน ชิ้น	มูลค่าการ ผลิต	ร้อยละ	ค่าไฟฟ้า	ต้นทุน/ชิ้น	ค่าบำรุง	ต้นทุน/ชิ้น
				2,400.00		80.00	
ผ้าปักชิ้นเล็ก	150.00	7,500			-		-
ผ้าปักผืนใหญ่	24.00	16,800			-		-
ผ้าปักแถบคู่	50.00	12,500			-		-
ผ้าปักแถบเดี่ยว	50.00	12,500			-		-
ผ้าเขียนเทียน (ชิ้น)	120.00	12,000			-		-
กระเป๋าแบบสะพาย แต่งลูกตุ้ม	66.00	3,300		35.62	0.54	1.19	0.02

ตารางที่ ข.12 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	จำนวน ชิ้น	มูลค่าการ ผลิต	ร้อยละ	ค่าไฟฟ้า	ต้นทุน/ชิ้น	ค่าบำรุง	ต้นทุน/ชิ้น
				2,400.00		80.00	
กระป๋องใส่เอกสาร, เดินทาง	75.00	9,750		40.47	0.54	1.35	0.02
กระป๋องมือถือ	125.00	6,250		67.46	0.54	2.25	0.02
เป้เล็ก	70.00	5,250		37.78	0.54	1.26	0.02
กระป๋องคาคาเวอ	155.00	9,300		83.64	0.54	2.79	0.02
กระป๋องที่อินวัน	200.00	15,000		107.93	0.54	3.60	0.02
เสื้อปักแขนสามส่วน	30.00	6,000		16.19	0.54	0.54	0.02
กางเกงกระโปรง	16.00	3,200		8.63	0.54	0.29	0.02
กระโปรงป้าย	11.00	2,420		5.94	0.54	0.20	0.02
กระโปรงแต่งลูกบิด	18.00	4,500		9.72	0.54	0.32	0.02
กระโปรงสำเร็จรูป เขียนเทียน	11.00	1,540		5.94	0.54	0.20	0.02
กระโปรงพันเอวเขียน เทียน	10.00	2,500		5.40	0.54	0.18	0.02
ชาวดูดกลืนรูปหมอน	61.00	5,490		32.92	0.54	1.10	0.02
ชาวดูดกลืนรูปช้าง	500.00	7,500		269.82	0.54	8.99	0.02
ชาวดูดกลืนรูปย่าม (ถุง ชา)	840.00	8,400		453.30	0.54	15.11	0.02
หมอนปักรูปสัตว์ ,วิถี ชีวิต	85.00	7,225		45.87	0.54	1.53	0.02
ปลอกหมอนลายปัก	34.00	2,720		18.35	0.54	0.61	0.02
รวมผลิตภัณฑ์หลัก	2,701.00	161,645	51.87	1,244.88		41.50	
รวมผลิตภัณฑ์รอง		149,970	48.13	1,155.04		38.50	
รวม		311,615	100.00				

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การคำนวณค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร อุปกรณ์การผลิต และโรงเรือน

การคำนวณค่าเสื่อมราคาเครื่องจักร และ อุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน

แบ่งการคำนวณเป็น 2 แบบ ได้แก่

1. การคำนวณค่าเสื่อมราคาเครื่องมืออุปกรณ์การผลิตของสมาชิก ได้แก่ ตะลั่วย นำมูลค่ามาหารด้วยอายุการใช้งาน จะได้ค่าเสื่อมราคา/ปี (ตาราง ข. ที่ 13) จากนั้นนำมาคำนวณกันด้วยการถ่วงน้ำหนักเฉลี่ยกับปริมาณการผลิตของผลิตภัณฑ์หลักและผลิตภัณฑ์รอง (ตารางที่ ข.14) และจากนั้นนำมาถ่วงน้ำหนักเฉลี่ยระยะเวลาการใช้งานของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด นำมาคูณด้วยปริมาณการผลิตต่อปีของแต่ละผลิตภัณฑ์ หารด้วยระยะเวลาที่ใช้ในการรวมของผลิตภัณฑ์ จะได้ค่าเสื่อมราคารวมของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด จากนั้นหารด้วยปริมาณการผลิตของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด จะได้ ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด (ตารางที่ ข. 15) โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ตัวอย่างการคำนวณค่าเสื่อมราคาตะลั่วย ของผ้าปักขนาด 10 "x12 "

ค่าเสื่อมราคาตะลั่วยต่อปี เท่ากับ 300 บาท (ตารางที่ ข.13)

ในปี มีการผลิตผลิตภัณฑ์หลัก ร้อยละ 51.87 และ ผลิตภัณฑ์รอง ร้อยละ 48.13 ดังนั้นค่าเสื่อมราคาตะลั่วยของผลิตภัณฑ์หลัก เท่ากับ $(51.87 \times 300) / 100 = 155.61$ บาท ดังนั้นค่าเสื่อมราคาตะลั่วยของผลิตภัณฑ์รอง เท่ากับ $(48.13 \times 300) / 100 = 144.39$ บาท (ตาราง ข.ที่ 14)

จากนั้น นำมาถ่วงน้ำหนักเฉลี่ยกับระยะเวลาการใช้งานของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดผ้าปักขนาด 10 "x12 " โดยการใช้ตะลั่วย กับด้าย 1 ใจ ใช้เวลา 1 ชั่วโมง ผ้าปักขนาด 10 "x12 " มีการใช้ด้าย 1 ใจ ดังนั้นใช้เวลาทั้งหมด 0.20 ชั่วโมง/ชิ้น มีปริมาณการผลิตทั้งปี 96 ชิ้น ระยะเวลาที่ใช้ทั้งปี 19.20 ชั่วโมง ส่วนระยะเวลารวมที่ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ตะลั่วย ทั้งหมดเท่ากับ 123.13 ชั่วโมง ดังนั้นค่าเสื่อมราคาตะลั่วย รวมของผ้าปัก ขนาด10 "x12 " เท่ากับ $(19.20 \times 155.61) / 123.13 = 24.26$

ปี 2546 มีปริมาณการผลิตทั้งปี 96 ชิ้น ดังนั้นค่าเสื่อมราคาตะลั่วยต่อหน่วยของผ้าปักขนาด 10 "x12 " เท่ากับ $24.26 / 96 = 0.25$ บาท/ชิ้น (ตารางที่ ข.15)

(รายละเอียดการคำนวณค่าเสื่อมราคาของตะลั่วยในการผลิตผลิตภัณฑ์ ต่าง ๆ ดังตารางที่ ข. 15)

ตารางที่ ข.13 ค่าเสื่อมราคาเครื่องมืออุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน

รายการ	หน่วย	ราคา/ หน่วย	จำนวน	มูลค่า รวม	อายุการใช้ งาน (ปี)	ค่าเสื่อม/ปี (บาท)
แม่พิมพ์ 1	อัน	600	8	4800	15	320.00
แม่พิมพ์ 2	อัน	800	2	1600	15	106.67
พุกันจีน	อัน	36	2	72	2	36.00
กระทะทองเหลือง	ใบ	500	1	500	10	50.00
ดินสอเขียนเทียน	แท่ง	75	10	750	2	375.00
แปรงทาซิลิเกต	อัน	75	10	750	2	375.00

ตารางที่ ข.13 (ต่อ)

รายการ	หน่วย	ราคา/ หน่วย	จำนวน	มูลค่า รวม	อายุการใช้ งาน (ปี)	ค่าเสื่อม/ปี (บาท)
หม้อต้ม	ใบ	200	1	200	5	40.00
ผ้ากรอง	เมตร	10	1	10	2	5.00
เตา	เตา	80	1	80	1	80
กอละมังพลาสติก	ใบ	100	1	100	2	50
เข็มปัก-แหลม	โหล	30	10	300	1	300
เข็มปัก-ไม่แหลม	เล่ม	6	10	60	0.17	360
ตะล่วย	อัน	30	10	300	1.00	300
กรรไกร	อัน	15	3	45	3	15
กรรไกร	อัน	10	2	20	3	6.67
กรรไกร	อัน	5	5	25	3	8.33
กรรไกร	อัน	20	2	40	3	13.33
ตู้โชว์ใหญ่	หลัง	1700	1	1700	8	212.5
ตู้โชว์กลาง	หลัง	2700	2	5400	8	675
ตู้โชว์เล็ก	หลัง	700	1	700	8	87.5
จักรเย็บผ้า	หลัง	4000	5	20000	15	1,333.33
จักรเย็บผ้า	หลัง	4000	1	4000	15	266.67
ห้องเก็บผลิตภัณฑ์และ จำหน่าย	ห้อง	250000	1	250000	30	8,333.33

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.14 ค่าเสื่อมราคาของตะล่วย

รายการ	ราคา/ หน่วย (บาท)	จำนวน	มูลค่า รวม (บาท)	อายุการ ใช้งาน (ปี)	มูลค่า/ปี (บาท)
ตะล่วย	30	10	300	1	300
มูลค่าการผลิตผลิตภัณฑ์หลัก (ร้อยละ 51.87)					155.61
มูลค่าการผลิตผลิตภัณฑ์รอง (ร้อยละ 48.13)					144.39

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.15 ค่าเสื่อมราคาตะล่วยของแต่ละผลิตภัณท์

ผลิตภัณท์	ประมาณการ ผลิต	จำนวนที่ใช้	ระยะเวลาที่ใช้/ ใจ	ระยะเวลาที่ใช้ ทั้งหมด /ครั้ง (วัน)	ระยะเวลาที่ใช้ ทั้งหมด/(ปี)	มูลค่าของตะ ล่วย (บาท)	ต้นทุนรวม (บาท)	ต้นทุน/หน่วย
ผ้าปักขนาด 10 "x12 "	96.00	0.20	1	0.20	19.20	155.61	24.26	0.25
ผ้าปักขนาด 23 "x24 "	24.00	1.67	1	1.67	40.08		50.65	2.11
ผ้าปักแถบเดี่ยวขนาด 7.5 "x1.50 เมตร	18.00	1.33	1	1.33	23.95		30.26	1.68
ผ้าปักแถบคู่ขนาด 10 "x1.50 เมตร	30.00	1.33	1	1.33	39.90		50.43	1.68
รวม					123.13		155.61	

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

2. การคำนวณค่าเสื่อมราคาเครื่องมืออุปกรณ์ในการผลิต และโรงเรือน ของกลุ่ม แบ่งเป็น 2

ประเภท ดังนี้

2.1 เครื่องมืออุปกรณ์การฟอกย้อมและเขียนเทียน เช่น หม้อต้ม แม่พิมพ์ เต้า พู่กันจีน เป็นต้น นำมูลค่ามาหารด้วยอายุการใช้งาน จะได้ค่าเสื่อมราคา/ปี (ตาราง ข. ที่ 13) และมีการคำนวณระยะเวลาที่ใช้ในการผลิตทั้งปีของแต่ละผลิตภัณฑ์ (ตารางที่ ข.16/18และ20) จากนั้นนำมาคำนวณกันด้วยการถ่วงน้ำหนักเฉลี่ยระยะเวลาที่ใช้ในการผลิตทั้งปีของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดเพื่อหาค่าเสื่อมรวมของเครื่องมืออุปกรณ์การฟอกย้อมและเขียนเทียนการผลิตแต่ละผลิตภัณฑ์ จะได้ค่าเสื่อมราคารวมของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด จากนั้นหารด้วยปริมาณการผลิตของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด จะได้ ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด (ตารางที่ ข. 17/ 19และ 21) โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ตัวอย่างการคำนวณค่าเสื่อมราคาหม้อต้ม ของผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 "x2 เมตร

ค่าเสื่อมราคาหม้อต้มต่อปี เท่ากับ 40 บาท (ตารางที่ ข.13)

ในการย้อมตาก ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 "x2 เมตร ต้องใช้เวลาทั้งหมด 24 ชั่วโมง ได้จำนวน 10 ชิ้น ทั้งปีมีการผลิตทั้งหมด 120 ชิ้น ดังนั้นหม้อต้มใช้ระยะเวลาทั้งหมด 288 ชั่วโมง (ตารางที่ ข. 16)

ทั้งปี กลุ่มมีการใช้ หม้อต้มทั้งหมด 352 ชั่วโมง ค่าเสื่อมราคาหม้อต้มต่อปี เท่ากับ 40 บาท ดังนั้นค่าเสื่อมราคาหม้อต้ม ในการใช้กับ ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 "x2 เมตร ทั้งปีเท่ากับ $[288 \times 40]/352 = 32.73$ บาท

ปี 2546 มีปริมาณการผลิตผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 "x2 เมตร ทั้งหมด 120 ชิ้น ดังนั้นต้นทุนค่าเสื่อมราคาหม้อต้ม /ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 "x2 เมตร/หน่วย เท่ากับ $32.73/120 = 0.27$ บาท/ชิ้น

(รายละเอียดการคำนวณค่าเสื่อมราคาของเครื่องมืออุปกรณ์ย้อมตากและเขียนเทียนของผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ดังตารางที่ ข.16 - 21)

ตารางที่ ข.16 ระยะเวลาในการย้อมตาก

ผลิตภัณฑ์	ปริมาณการผลิต	ระยะเวลาการใช้ต่อครั้ง (วัน)	จำนวนครั้งที่ย้อม	ระยะเวลาทั้งหมด (ชั่วโมง)	จำนวนชิ้นที่ได้	ระยะเวลาที่ใช้ในการผลิตทั้งปี (ชั่วโมง)
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 "x2 เมตร	120	1	3	24	10	288.00
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 16 "x17"	80	1	3	24	30	64.00
รวม	200					352.00

หมายเหตุ : 1 วันทำงาน ใช้เวลา 8 ชั่วโมง

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.17 ค่าเสื่อมราคาเครื่องมืออุปกรณ์การย้อม-ตากของแต่ละผลิตภัณฑ์

ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 "x2 เมตร					
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การฟอก-ย้อม	ค่าเสื่อมราคา/ปี (บาท)	ปริมาณการผลิตทั้งปี	ระยะเวลาที่ใช้ในการผลิตทั้งปี (ชั่วโมง)	ค่าเสื่อมรวม (บาท)	ค่าเสื่อมราคา/ชิ้น (บาท)
หม้อต้ม	40	120	288	32.73	0.27
ผ้ากรอง	5			4.09	0.03
เตา	80			65.45	0.55
แปรงทาซิลิเกต	375			306.82	2.56
กาละมัง	50			40.9090909	0.34
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 16 "x17"					
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การฟอก-ย้อม	ค่าเสื่อมราคา/ปี (บาท)	ปริมาณการผลิตทั้งปี	ระยะเวลาที่ใช้ในการผลิตทั้งปี (ชั่วโมง)	ค่าเสื่อมรวม (บาท)	ค่าเสื่อมราคา/ชิ้น (บาท)
หม้อต้ม	40	80	64	7.27	0.09
ผ้ากรอง	5			0.91	0.01
เตา	80			14.55	0.18
แปรงทาซิลิเกต	375			68.18	0.85
กาละมัง	50			9.09090909	0.11

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.18 ระยะเวลาการเขียนเทียน (ต้ม-ใช้แม่พิมพ์และดินสอเขียนเทียน)

ผลิตภัณฑ์	ปริมาณการผลิต	ระยะเวลาการใช้ต่อครั้ง (วัน)	ระยะเวลาทั้งหมด (ชั่วโมง)	จำนวนชิ้นที่ได้	ระยะเวลาที่ใช้ในการผลิตทั้งปี (ชั่วโมง)
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 "x2 เมตร	120	1	8	10	96.00
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 16 "x17"	80	0.5	4	30	10.67
รวม					106.67

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.19 ค่าเสื่อมราคาเครื่องมืออุปกรณ์การเขียนเทียนของแต่ละผลิตภัณฑ์ (ใช้แม่พิมพ์)

ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 "x2 เมตร					
เครื่องมืออุปกรณ์	ค่าเสื่อมราคา/ ปี (บาท)	ปริมาณการ ผลิตทั้งปี	ระยะเวลาที่ใช้ ในการผลิตทั้ง ปี (ชั่วโมง)	ค่าเสื่อมรวม (บาท)	ค่าเสื่อมราคา/ ชิ้น (บาท)
แม่พิมพ์ 1	320	120	96	287.99	2.40
แม่พิมพ์ 2	106.67			96.00	0.80
กะทะทองเหลือง	50			45.00	0.37
ดินสอเขียนเทียน	375			337.49	2.81
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 16 "x17"					
เครื่องมืออุปกรณ์	ค่าเสื่อมราคา/ ปี (บาท)	ปริมาณการ ผลิตทั้งปี	ระยะเวลาที่ใช้ ในการผลิตทั้ง ปี (ชั่วโมง)	ค่าเสื่อมรวม (บาท)	ค่าเสื่อมราคา/ ชิ้น (บาท)
แม่พิมพ์ 1	320	80	10.67	32.01	0.40
แม่พิมพ์ 2	106.67			10.67	0.13
กะทะทองเหลือง	50			5.00	0.06
ดินสอเขียนเทียน	375			37.51	0.47

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.20 ระยะเวลาการเขียนเทียน (ใช้ฟู่กันจีน)

ผลิตภัณฑ์	ปริมาณ การผลิต	ระยะเวลา การใช้ต่อ ครั้ง (วัน)	ระยะเวลา ทั้งหมด (ชั่วโมง)	จำนวนชิ้น ที่ได้	ระยะเวลาที่ใช้ใน การผลิตทั้งปี (ชั่วโมง)
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 "x2 เมตร	120	5	40	1	4,800.00
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 16 "x17"	80	2.5	20	1	1,600.00
รวม					6,400.00

หมายเหตุ : 1 วันทำงาน ใช้เวลา 8 ชั่วโมง

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.21 ค่าเสื่อมราคาเครื่องมืออุปกรณ์การเขียนเทียนของแต่ละผลิตภัณฑ์ (ใช้พุกันเงิน)

ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 "x2 เมตร					
ค่าเสื่อมราคาการใช้ดินสอเขียนเทียนและแม่พิมพ์	ค่าเสื่อมราคา /ปี (บาท)	ปริมาณการผลิตทั้งปี	ระยะเวลาที่ใช้ในการผลิตทั้งปี (ชั่วโมง)	ค่าเสื่อมรวม (บาท)	ค่าเสื่อมราคา /ชิ้น (บาท)
พุกันเงิน	36	120	4800	27.00	0.23
ผ้าเขียนเทียน ขนาด 16 "x17"					
ค่าเสื่อมราคาการใช้ดินสอเขียนเทียนและแม่พิมพ์	ค่าเสื่อมราคา /ปี (บาท)	ปริมาณการผลิตทั้งปี	ระยะเวลาที่ใช้ในการผลิตทั้งปี (ชั่วโมง)	ค่าเสื่อมรวม (บาท)	ค่าเสื่อมราคา /ชิ้น (บาท)
พุกันเงิน	36	80	1600	9.00	0.11

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

เครื่องมืออุปกรณ์การผลิตอื่นๆ และโรงเรือน ได้แก่ กรรไกร จักรเย็บผ้าตู้และโรงเรือน นำมูลค่าของเครื่องมือแต่ละชนิดมาหารด้วยอายุการใช้งาน จะได้ค่าเสื่อมราคา/ปี (ตารางที่ ข.13) จากนั้นนำมาถ่วงน้ำหนักเฉลี่ยกับปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์หลักและผลิตภัณฑ์รองกับค่าร้อยละมูลค่าการผลิตทั้งปี ได้ค่าเสื่อมราคารวมของเครื่องมืออุปกรณ์การผลิตอื่นๆ และโรงเรือน (ตารางที่ ข.22) จากนั้นนำมาถ่วงน้ำหนักเฉลี่ยกับปริมาณการผลิตของผลิตภัณฑ์หลักที่ผลิตทั้งปี จะได้ต้นทุนรวมของแต่ละผลิตภัณฑ์ และหารด้วยปริมาณการผลิตต่อปีของแต่ละผลิตภัณฑ์ จะได้ค่าเสื่อมราคาเครื่องมืออุปกรณ์ผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด (ตารางที่ ข.23) โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ค่าเสื่อมราคาของกรรไกรต่อปี เท่ากับ 43.33 บาท (ตารางที่ ข.13)

ปี 2546 มีมูลค่าการผลิตผลิตภัณฑ์หลัก (ร้อยละ 51.87) ดังนั้นค่าเสื่อมราคาของกรรไกรเท่ากับ $[51.87 \times 43.33] / 100 = 22.48$ บาท (ตารางที่ ข.22)

ปี 2546 มีปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์หลักที่ใช้กรรไกรทั้งหมด 2,701 ชิ้น กระเป๋าสะพายแบบแต่งลูกตุ้ม มีทั้งหมด 66 ชิ้น ดังนั้นค่าเสื่อมราคากรรไกรรวมทั้งปี เท่ากับ $[22.48 \times 66] / 2,701 = 0.55$ บาท ดังนั้นค่าเสื่อมราคา /กระเป๋าสะพายแบบแต่งลูกตุ้ม /หน่วย เท่ากับ $0.55 / 66 = 0.01$ บาท

(รายละเอียดการคำนวณค่าเสื่อมราคาของผลิตภัณฑ์อื่นๆ ดังตารางที่ ข.23)

ตารางที่ ข.22 ค่าเสื่อมราคาเครื่องมืออุปกรณ์การผลิตและโรงเรียน

รายการ	กรรไกร	ตู้โชว์ใหญ่	ตู้โชว์กลาง	ตู้โชว์เล็ก	จักรเย็บ ผ้า	ห้องเก็บ ผลิตภัณฑ์
ค่าเสื่อมราคา	43.33	212.50	675.00	87.50	1,600.00	8,333.33
มูลค่าการผลิตผลิตภัณฑ์ หลัก (ร้อยละ 51.87)	22.48	110.22	350.12	45.39	829.92	4,322.50
มูลค่าการผลิตผลิตภัณฑ์ รอง (ร้อยละ 48.13)	20.85	102.28	324.88	42.11	770.08	4,010.83

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.23 ค่าเสื่อมราคาเครื่องมืออุปกรณ์การผลิตและโรงเรือน

ผลิตภัณฑ์	จำนวน ชิ้น	มูลค่าการ ผลิต	ร้อยละ	กรรไกร	ต้นทุน/ หน่วย	ตู้โซว์ ใหญ่	ต้นทุน/ หน่วย	ตู้โซว์ กลาง	ต้นทุน/ หน่วย	ตู้โซว์เล็ก	ต้นทุน/ หน่วย	จักรเย็บ ผ้า	ต้นทุน/ หน่วย	ห้องเก็บ ผลิตภัณฑ์	ต้นทุน/ หน่วย
				43.33		212.50		675.00		87.50		1,600.00		8,333.33	
ผ้าปักชิ้นเล็ก	150.00	7,500.00		1.25	0.01	6.12	0.04	19.45	0.13	2.52	0.02	-	-	240.06	1.60
ผ้าปักผืนใหญ่	24.00	16,800.00		0.20	0.01	0.98	0.04	3.11	0.13	0.40	0.02	-	-	38.41	1.60
ผ้าปักแถบคู่	50.00	12,500.00		0.42	0.01	2.04	0.04	6.48	0.13	0.84	0.02	-	-	80.02	1.60
ผ้าปักแถบเดี่ยว	50.00	12,500.00		0.42	0.01	2.04	0.04	6.48	0.13	0.84	0.02	-	-	80.02	1.60
ผ้าเขียนเทียน (ชิ้น)	120.00	12,000.00		1.00	0.01	4.90	0.04	15.56	0.13	2.02	0.02	-	-	192.05	1.60
กระเป๋าสบายสะพาย แต่งลูกตุ้ม	66.00	3,300.00		0.55	0.01	2.69	0.04	8.56	0.13	1.11	0.02	23.74	0.36	105.63	1.60
กระเป๋าสื่อเอกสาร เดินทาง	75.00	9,750.00		0.62	0.01	3.06	0.04	9.72	0.13	1.26	0.02	26.98	0.36	120.03	1.60
กระเป๋ามือถือ	125.00	6,250.00		1.04	0.01	5.10	0.04	16.20	0.13	2.10	0.02	44.97	0.36	200.05	1.60
เป้เล็ก	70.00	5,250.00		0.58	0.01	2.86	0.04	9.07	0.13	1.18	0.02	25.18	0.36	112.03	1.60
กระเป๋าคาดเอว	155.00	9,300.00		1.29	0.01	6.33	0.04	20.09	0.13	2.60	0.02	55.76	0.36	248.07	1.60
กระเป๋าทิณวัน	200.00	15,000.00		1.66	0.01	8.16	0.04	25.93	0.13	3.36	0.02	71.95	0.36	320.09	1.60
เสื้อปักแขนสามส่วน	30.00	6,000.00		0.25	0.01	1.22	0.04	3.89	0.13	0.50	0.02	10.79	0.36	48.01	1.60
กางเกงกระโปรง	16.00	3,200.00		0.13	0.01	0.65	0.04	2.07	0.13	0.27	0.02	5.76	0.36	25.61	1.60
กระโปรงป้าย	11.00	2,420.00		0.09	0.01	0.45	0.04	1.43	0.13	0.18	0.02	3.96	0.36	17.60	1.60
กระโปรงแต่งลูกบิด	18.00	4,500.00		0.15	0.01	0.73	0.04	2.33	0.13	0.30	0.02	6.48	0.36	28.82	1.60

ตารางที่ ข.23 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	จำนวน ชิ้น	มูลค่าการ ผลิต	ร้อยละ	กรรมไกร	ต้นทุน/ หน่วย	ตัวชี้วัด ใหญ่	ต้นทุน/ หน่วย	ตัวชี้วัด กลาง	ต้นทุน/ หน่วย	ตัวชี้วัดเล็ก	ต้นทุน/ หน่วย	จักรเย็บ ผ้า	ต้นทุน/ หน่วย	ห้องเก็บ ผลิตภัณฑ์	ต้นทุน/ หน่วย
				43.33		212.50		675.00		87.50		1,600.00		8,333.33	
กระโปรงสำเร็จรูป เย็บเยียน	11.00	1,540.00		0.09	0.01	0.45	0.04	1.43	0.13	0.18	0.02	3.96	0.36	17.60	1.60
กระโปรงพันเชว เย็บเยียน	10.00	2,500.00		0.08	0.01	0.41	0.04	1.30	0.13	0.17	0.02	3.60	0.36	16.00	1.60
ชาดุดกลืนรูปหมอน	61.00	5,490.00		0.51	0.01	2.49	0.04	7.91	0.13	1.03	0.02	21.95	0.36	97.63	1.60
ชาดุดกลืนรูปช้าง	500.00	7,500.00		4.16	0.01	20.41	0.04	64.82	0.13	8.40	0.02	179.88	0.36	800.22	1.60
ชาดุดกลืนรูปย่าม (ถุงชา)	840.00	8,400.00		6.99	0.01	34.28	0.04	108.89	0.13	14.12	0.02	302.20	0.36	1,344.36	1.60
หมอนปักรูปสัตว์, วิถีชีวิต	85.00	7,225.00		0.71	0.01	3.47	0.04	11.02	0.13	1.43	0.02	30.58	0.36	136.04	1.60
ปลอกหมอนลายปัก	34.00	2,720.00		0.28	0.01	1.39	0.04	4.41	0.13	0.57	0.02	12.23	0.36	54.41	1.60
รวม	2,701.00	161,645.00	51.87	22.48		110.23		350.14		45.39		829.97		4,322.77	
ผลิตภัณฑ์รอง		149,970.00	48.13	20.85		102.27		324.86		42.11		770.03		4,010.56	
มูลค่าการผลิตรวม		311,615.00	100.00												

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การคำนวณค่าใช้จ่ายด้านการตลาด

สำหรับค่าใช้จ่ายด้านการตลาด ประเภท ถุงพลาสติก (หูหิ้ว) นำมาคำนวณโดยการคำนวณค่าใช้จ่ายด้านการตลาดทั้งปี (ตารางที่ ข.10) นำมาถ่วงน้ำหนักเฉลี่ยกับปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์หลักและผลิตภัณฑ์รองค่าร้อยละมูลค่าการผลิตทั้งปี หาค่าถุงพลาสติกรวมทั้งปี (ตารางที่ ข.24) จากนั้นนำมาถ่วงน้ำหนักเฉลี่ยกับปริมาณการผลิตของผลิตภัณฑ์หลักที่ผลิตทั้งปี จะได้ต้นทุนรวมของแต่ละผลิตภัณฑ์ และหารด้วยปริมาณการผลิตต่อปีของแต่ละผลิตภัณฑ์ จะได้ต้นทุนค่าถุงพลาสติกของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด (ตารางที่ 25) โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ค่าถุงพลาสติกหูหิ้วทั้งปี เท่ากับ 500 บาท (ตารางที่ ข.10)

ปี 2546 มีมูลค่าการผลิตผลิตภัณฑ์หลัก (ร้อยละ 51.87) ดังนั้นค่าถุงพลาสติก (หูหิ้ว) เท่ากับ $[51.87 \times 500] / 100 = 259.35$ บาท (ตารางที่ ข.24)

ปี 2546 มีปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์หลักที่ใช้ถุงพลาสติกหูหิ้วทั้งหมด 2,701 ชิ้น กระเป๋าสะพายแบบแต่งลูกตุ้ม มีทั้งหมด 66 ชิ้น ดังนั้นต้นทุนค่าถุงพลาสติกรวมทั้งปี เท่ากับ $[259.35 \times 66] / 2,701 = 6.34$ ดังนั้นต้นทุนถุงพลาสติก / กระเป๋าสะพายแบบแต่งลูกตุ้ม / หน่วย เท่ากับ $6.34 / 66 = 0.10$ บาท

(รายละเอียดการคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านการตลาดของผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ดังตารางที่ ข.25)

ตารางที่ ข.24 ต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านการตลาดและการจัดการ

รายการ	ค่าถุงพลาสติก (หูหิ้ว)	ค่าโทรศัพท์	ค่าน้ำมันรถ
ค่าใช้จ่ายทั้งปี	500	6,000.00	3,600.00
มูลค่าการผลิตผลิตภัณฑ์หลัก (ร้อยละ 51.87)	259.35	3,112.20	1,867.32
มูลค่าการผลิตผลิตภัณฑ์รอง (ร้อยละ 48.13)	240.65	2,887.80	1,732.68

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ส่วน บรรจุภัณฑ์ในการใช้บรรจุผลิตภัณฑ์ประเภทชาดูดกลืน ได้แก่ ค่าถุงพลาสติกบรรจุผลิตภัณฑ์ชาเพื่อจำหน่ายและค่าถุงใส่ชา มีการคำนวณหาต้นทุนของบรรจุภัณฑ์ดังนี้

1) ค่าถุงพลาสติกบรรจุผลิตภัณฑ์ชาเพื่อจำหน่าย ราคา กิโลกรัมละ 70 บาท ซึ่ง ถุง 1 กิโลกรัม บรรจุได้ 300 ชิ้น ดังนั้นต้นทุนต่อหน่วยเท่ากับ $70 / 300 = 0.23$ บาท

2) ค่าถุงใส่ชา ราคา กิโลกรัมละ 100 บาท ซึ่ง ถุง 1 กิโลกรัม บรรจุได้ 700 ชิ้น ดังนั้นต้นทุนต่อหน่วยเท่ากับ $100 / 700 = 0.14$ บาท

(รายละเอียดการคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านการตลาดของผลิตภัณฑ์อื่น ๆ ดังตารางที่ ข.25)

ตารางที่ ข.25 ต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านการตลาดของแต่ละผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	จำนวนชิ้น	มูลค่าการผลิต	ร้อยละ	ค่าถุง พลาสติกหูหิ้ว	ต้นทุน/ชิ้น	ค่าถุง พลาสติกบรรจุ ผลิตภัณฑ์ฯ เพื่อจำหน่าย	ต้นทุน/ชิ้น	ค่าถุงใส่ชา	ต้นทุน/ชิ้น
				500.00					
ผ้าปักชิ้นเล็ก	150.00	7,500		14.40	0.10	-	-	-	-
ผ้าปักผืนใหญ่	24.00	16,800		2.30	0.10	-	-	-	-
ผ้าปักแถบคู่	50.00	12,500		4.80	0.10	-	-	-	-
ผ้าปักแถบเดี่ยว	50.00	12,500		4.80	0.10	-	-	-	-
ผ้าเขียนเทียน (ชิ้น)	120.00	12,000		11.52	0.10	-	-	-	-
กระเป๋าแบบสะพายแต่งลูกตุ้ม	66.00	3,300		6.34	0.10	-	-	-	-
กระเป๋าใส่เอกสารเดินทาง	75.00	9,750		7.20	0.10	-	-	-	-
กระเป๋าถือถือ	125.00	6,250		12.00	0.10	-	-	-	-
เป้เล็ก	70.00	5,250		6.72	0.10	-	-	-	-
กระเป๋าคาดเอว	155.00	9,300		14.88	0.10	-	-	-	-
กระเป๋าที่อินวัน	200.00	15,000		19.21	0.10	-	-	-	-
เสื้อปักแขนสามส่วน	30.00	6,000		2.88	0.10	-	-	-	-
กางเกงกระโปรง	16.00	3,200		1.54	0.10	-	-	-	-
กระโปรงป้าย	11.00	2,420		1.06	0.10	-	-	-	-
กระโปรงแต่งลูกบิด	18.00	4,500		1.73	0.10	-	-	-	-

ตารางที่ ข.25 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	จำนวนชิ้น	มูลค่าการผลิต	ร้อยละ	ค่าถุง พลาสติกหูหิ้ว	ต้นทุน/ชิ้น	ค่าถุง พลาสติกบรรจุ ผลิตภัณฑ์ฯ เพื่อจำหน่าย	ต้นทุน/ชิ้น	ค่าถุงใส่ชา	ต้นทุน/ชิ้น
				500.00					
กระป๋องสำเร็จรูปเขียนเทียน	11.00	1,540		1.06	0.10	-	-	-	-
กระป๋องพ่นเอวเขียนเทียน	10.00	2,500		0.96	0.10	-	-	-	-
ชาดูดกลืนรูปหมอน	61.00	5,490		5.86	0.10	0.23	0.23	0.14	0.14
ชาดูดกลืนรูปช้าง	500.00	7,500		48.01	0.10	0.23	0.23	0.14	0.14
ชาดูดกลืนรูปย่าม (ถุงชา)	840.00	8,400		80.66	0.10	0.23	0.23	0.14	0.14
หมอนปักรูปสัตว์ ,วิธีชีวิต	85.00	7,225		8.16	0.10		-	-	-
ปลอกหมอนลายปัก	34.00	2,720		3.26	0.10		-	-	-
รวม (ผลิตภัณฑ์หลัก)	2,701.00	161,645	51.87	259.37		-		-	-
รวม (ผลิตภัณฑ์รอง)		149,970	48.13	240.63		-		-	-
รวม		311,615	100.00						

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การคำนวณค่าใช้จ่ายด้านการจัดการ

สำหรับค่าใช้จ่ายด้านการจัดการของกลุ่ม ได้แก่ ค่าโทรศัพท์ และค่าน้ำมันรถ นำมาคำนวณโดยการคำนวณค่าใช้จ่ายด้านการจัดการทั้งปี (ตารางที่ ข.10) นำมาถ่วงน้ำหนักเฉลี่ยกับปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์หลักและผลิตภัณฑ์รองหาร้อยละมูลค่าการผลิตทั้งปี หาค่าโทรศัพท์ และค่าน้ำมันรถ รวมทั้งปี (ตารางที่ ข.24) จากนั้นนำมาถ่วงน้ำหนักเฉลี่ยกับปริมาณการผลิตของผลิตภัณฑ์หลักที่ผลิตทั้งปี จะได้ต้นทุนรวมของแต่ละผลิตภัณฑ์ และหารด้วยปริมาณการผลิตต่อปีของแต่ละผลิตภัณฑ์ จะได้ต้นทุนค่าอุปกรณ์พลาสติกของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด (ตารางที่ ข.26) โดยมีตัวอย่างการคำนวณ ดังนี้

ค่าโทรศัพท์ทั้งปี เท่ากับ 6,000 บาท (ตารางที่ ข.10)

ปี 2546 มีมูลค่าการผลิตผลิตภัณฑ์หลัก(ร้อยละ 51.87) ดังนั้นค่าโทรศัพท์ทั้งปี เท่ากับ $[51.87 \times 6,000] / 100 = 3,112.20$ บาท (ตารางที่ ข.24)

ปี 2546 มีปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์หลักทั้งหมด 2,701 ชิ้น กระเป๋าสะพายแบบแต่งลูกตุ้ม มีทั้งหมด 66 ชิ้น ดังนั้นต้นทุนค่าโทรศัพท์รวมทั้งปี เท่ากับ $[3,112.20 \times 66] / 2,701 = 76.05$ ดังนั้นต้นทุนค่าโทรศัพท์ / กระเป๋าสะพายแบบแต่งลูกตุ้ม / หน่วย เท่ากับ $76.05 / 66 = 1.15$ บาท

(รายละเอียดการคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านการจัดการของผลิตภัณฑ์อื่นๆ ดังตารางที่ ข.26)

ตารางที่ ข.26 ต้นทุนค่าใช้จ่ายด้านการจัดการของแต่ละผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	จำนวนชิ้น	มูลค่าการผลิต	ร้อยละ	ค่าโทรศัพท์	ต้นทุน/ชิ้น	ค่าน้ำมันรถ	ต้นทุน/ชิ้น
				6,000.00		3,600.00	
ผ้าปักชิ้นเล็ก	150.00	7,500		172.85	1.15	103.71	0.69
ผ้าปักผืนใหญ่	24.00	16,800		27.66	1.15	16.59	0.69
ผ้าปักแถบคู่	50.00	12,500		57.62	1.15	34.57	0.69
ผ้าปักแถบเดี่ยว	50.00	12,500		57.62	1.15	34.57	0.69
ผ้าเขียนเทียน (ชิ้น)	120.00	12,000		138.28	1.15	82.97	0.69
กระเป๋าแบบสะพาย แต่งลูกตุ้ม	66.00	3,300		76.05	1.15	45.63	0.69
กระเป๋าใส่เอกสาร,เงิน ทาง	75.00	9,750		86.42	1.15	51.85	0.69
กระเป๋าถือถือ	125.00	6,250		144.04	1.15	86.42	0.69
เป้เล็ก	70.00	5,250		80.66	1.15	48.40	0.69
กระเป๋าคาดเอว	155.00	9,300		178.61	1.15	107.17	0.69
กระเป๋าที่อื่นวัน	200.00	15,000		230.46	1.15	138.28	0.69
เสื้อปักแขนสามส่วน	30.00	6,000		34.57	1.15	20.74	0.69
กางเกงกระโปรง	16.00	3,200		18.44	1.15	11.06	0.69

ตารางที่ ข.26 (ต่อ)

ผลิตภัณฑ์	จำนวนชิ้น	มูลค่าการผลิต	ร้อยละ	ค่า โทรศัพท์	ต้นทุน/ชิ้น	ค่าน้ำมัน รถ	ต้นทุน/ชิ้น
				6,000.00		3,600.00	
กระป๋องป้าย	11.00	2,420		12.68	1.15	7.61	0.69
กระป๋องแต่งลูกบิด	18.00	4,500		20.75	1.15	12.45	0.69
กระป๋องสำเร็จรูปเขียน เทียน	11.00	1,540		12.68	1.15	7.61	0.69
กระป๋องพันเอวเขียน เทียน	10.00	2,500		11.52	1.15	6.91	0.69
ชาวดูดกลืนรูปหมอน	61.00	5,490		70.29	1.15	42.17	0.69
ชาวดูดกลืนรูปช้าง	500.00	7,500		576.16	1.15	345.69	0.69
ชาวดูดกลืนรูปย่าม (ถุง ชา)	840.00	8,400		967.94	1.15	580.77	0.69
หมอนปักรูปสัตว์ ,วิถี ชีวิต	85.00	7,225		97.95	1.15	58.77	0.69
ปลอกหมอนลายปัก	34.00	2,720		39.18	1.15	23.51	0.69
รวม (ผลิตภัณฑ์หลัก)	2,701.00	161,645	51.87	3,112.40		1,867.44	
รวม (ผลิตภัณฑ์รอง)		149,970	48.13	2,887.60		1,732.56	
รวม		311,615	100.00				

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

I. อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio): แสดงถึงสภาพคล่องระยะสั้น

1. ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)

$$= CA - CL \quad (\text{บาท})$$

$$= 166,400 \text{ บาท}$$

กลุ่มฯ มีทุนหมุนเวียนสุทธิเพื่อใช้ในการดำเนินกิจการทั้งหมด 166,400 บาท

II. อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / efficiency Ratio) : แสดงถึงประสิทธิภาพและสภาพคล่องระยะยาว

2. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnover Ratio)

$$= \frac{\text{ยอดขายเชื่อ}}{\text{ลูกหนี้การค้าเฉลี่ย}} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$

$$= 3 \text{ ครั้ง}$$

หมายถึง กลุ่มฯ สามารถเก็บเงินจากการขายเชื่อให้กับลูกค้า 3 ครั้ง/ปี หรือ กลุ่มฯ สามารถเปลี่ยนลูกหนี้เป็นเงินสดได้ 3 ครั้ง/ปี หรือได้ในระยะเวลา ประมาณ 4 เดือน จะเห็นได้ว่า อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้าของกลุ่มฯ ค่อนข้างต่ำ

3. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)

$$= \frac{365 \text{ วัน}}{\text{อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า}} \quad (\text{วัน})$$

$$= 141.02 \text{ หรือ } 141 \text{ วัน}$$

หมายถึง การขายเชื่อแต่ละครั้ง กลุ่มฯ ใช้ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ นานถึง 141 วัน หรือกลุ่มฯ ต้องคอยประมาณ 4 เดือน หลังจากการขายสินค้า จึงจะได้รับเงินสด

4. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)

$$= \frac{\text{ต้นทุนสินค้าขาย}}{\text{สินค้าคงคลังเฉลี่ย}} \quad (\text{ครั้ง หรือ รอบ})$$

$$= 2.51 \text{ ครั้ง}$$

หมายถึง กลุ่มฯ มีสินค้าคงเหลือจะหมุนเวียนเปลี่ยนสภาพเป็นยอดขาย 2.51 ครั้ง/ปี หรือ ธุรกิจมีความเร็วในการขายสินค้า 2.51 ครั้ง/ปี หรือระยะเวลาประมาณ 5 - 6 เดือน การหมุนเวียนของสินค้าคงคลังมีประมาณ 1 ครั้ง

5. อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover in days)

$$= \frac{365 \text{ วัน}}{\text{อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง}} \quad (\text{วัน})$$

$$= 145.68 \text{ หรือประมาณ } 146 \text{ วัน}$$

หมายถึง สินค้าที่กิจการผลิตขึ้นมาจะเก็บไว้ประมาณ 146 วันจึงขายได้ ซึ่งจะเห็นว่า ระยะเวลาที่เก็บสินค้าก่อนขายของกลุ่มฯ ค่อนข้างนาน

6. 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)

$$= \text{ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้} + \text{อายุสินค้า} \quad (\text{วัน})$$

$$= 286.70 \text{ หรือ } 287 \text{ วัน}$$

หมายความว่า รอบธุรกิจของกิจการไม่ค่อยดี เนื่องจากมีค่ารอบธุรกิจค่อนข้างสูง ต้องใช้เวลาประมาณ 287 วัน จึงจะได้รับเงินจากการขายสินค้า

7. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)

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

$$= S / \text{Total Asset หรือ } S / (CA+FA)$$

$$= 0.77 \text{ หรือประมาณ } 21 \text{ ครั้งหรือเท่า}$$

หมายถึง สินทรัพย์ทั้งหมดจะก่อให้เกิดยอดขาย 1 ครั้ง / ปี หรือ ยอดขายเป็น 1 เท่าของสินทรัพย์ทั้งหมด หรือหมายถึง เงินลงทุนในสินทรัพย์ทุกๆ 1 บาท จะก่อให้เกิดยอดขาย 1 บาท จะเห็นได้ว่าอัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมดค่อนข้างต่ำ

8. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)

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

$$= S / FA$$

$$= 1.33 \text{ ครั้งหรือเท่า}$$

หมายถึง สินทรัพย์ถาวรจะก่อให้เกิดยอดขาย 1.33 ครั้ง/ปี หรือ ยอดขายเป็น 1.33 เท่าของสินทรัพย์ถาวรสุทธิ หมายถึง เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวรทุกๆ 1 บาท จะก่อให้เกิดยอดขาย 1.33 บาท จะเห็นได้ว่า อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวรค่อนข้างต่ำ

III. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)

9. อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)

$$= (\text{หนี้สินทั้งหมด} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด}) \times 100\%$$

$$= 15 \%$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของสินทรัพย์ทั้งหมด ธุรกิจมีภาระผูกพันที่จะต้องชำระหนี้ทั้งหมด 15 บาท แสดงว่า กิจการ มีความเสี่ยงทางการเงินต่ำ และเงินทุนส่วนใหญ่มาจากเจ้าของจะเห็นได้ว่า อัตราส่วนหนี้สินของกิจการ มีค่าค่อนข้างต่ำ

10. หนี้สินต่อส่วนของผู้เจ้าของ (D/E)

$$= \text{Debt} / \text{Equity}$$

$$= \text{หนี้สิน} / \text{ส่วนของผู้เจ้าของ} \quad (\text{เท่า})$$

$$= 0.18 \text{ เท่า}$$

หมายถึง ทุกๆ 1 บาท ของส่วนของผู้เจ้าของ ธุรกิจมีภาระผูกพันที่จะต้องชำระหนี้ 0.18 บาท จะเห็นได้ว่า หนี้สินต่อส่วนของผู้เจ้าของกิจการมีค่าต่ำมาก

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

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

$$= \text{LTD} / (\text{LTD} + \text{Equity})$$

$$= 0.16$$

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

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

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

$$= 2.03 \text{ เท่า}$$

หมายถึง ทุก ๆ 1 บาท ของดอกเบี้ยจ่าย ธุรกิจมีกำไรจากการดำเนินงานเพื่อชำระดอกเบี้ย 2.03 บาท หรือ กำไรจากการดำเนินงานของธุรกิจเป็น 2.03 เท่าของดอกเบี้ยจ่าย

13. Degree of Financial Leverage

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

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

$$= 1.97 \text{ เท่า}$$

IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

14. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)

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

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

$$= 6.56 \%$$

หมายถึง ทุกๆ 100 บาท ของยอดขายจะก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 6.56 บาท ซึ่งจะเห็นว่า กลุ่มได้ผลตอบแทนค่อนข้างต่ำ

15. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)

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

$$= 18.08 \%$$

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของยอดขายจะก่อให้เกิดกำไรเบื้องต้น 18.08 บาท ซึ่งจะเห็นว่า กลุ่มฯ ได้รับผลตอบแทนจากกำไรเบื้องต้นค่อนข้างน้อย

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

16. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment : ROI) = $(\text{EAT} / \text{Total Assets}) \times 100\%$

$$= 5.08 \%$$

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของการลงทุนจะก่อให้เกิดผลตอบแทน 5.08 บาท ซึ่งจะเห็นว่า กลุ่ม
ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนค่อนข้างน้อย

17. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets : ROA)

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

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

$$= 11.07 \%$$

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของการลงทุนจากสินทรัพย์รวมจะก่อให้เกิดผลตอบแทน 11.07 บาท ซึ่งจะ
เห็นว่า กลุ่มฯ ได้รับผลตอบแทนจากการสินทรัพย์รวมในระดับปานกลาง

18. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity : ROE)

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

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

$$= 49.13 \%$$

หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของส่วนของผู้ถือหุ้น จะก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 49.13 ซึ่งจะเห็นว่าเจ้าของทุน
ได้รับผลตอบแทนจากการลงทุนมาก

ภาคผนวก ค.

การคำนวณต้นทุนและผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์

ตารางที่ ค. 1 ต้นทุนและผลตอบแทนของผ้าปักขนาด ขนาด 10 นิ้ว x 12 นิ้ว (ตัวอย่าง)

รายการ	ผ้าปัก ขนาด 10 นิ้ว x 12 นิ้ว						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
(1) ต้นทุนการผลิต							
ต้นทุนผันแปร				25.11	20.00	70.22	97.1634
1. วัตถุดิบหลัก				9.00		9.00	12.4533
ผ้าทอโรงงาน (ผ้าพื้น)	ตร.เมตร	0.0750	120.00	9.00		9.00	
2. วัตถุดิบรอง				3.00		3.00	4.1511
ไหมประดิษฐ์	ใจ	0.2000	15.00	3.00		3.00	
3. แรงงาน				13.00		13.00	17.9881
ค่าจ้างในการปัก	บาท			13.00		13.00	
ค่าแรงในการปั่นด้าย	บาท				20.00	20.00	
4. วัสดุอุปกรณ์				0.11		0.11	0.1522
เข็มปัก-ปลายไม้แหลม	บาท			0.11		0.11	
ต้นทุนคงที่					2.05	2.05	2.8366
1. ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรอุปกรณ์การผลิต					2.05	2.05	
กรรไกร	ด้าม				0.01	0.01	
ตะล่วย	อัน				0.25	0.25	
2. ค่าเสื่อมราคาตู้							
ตู้แสดงสินค้าใหญ่	หลัง				0.04	0.04	
ตู้แสดงกลาง	หลัง				0.13	0.13	
ตู้แสดงสินค้าเล็ก	หลัง				0.02	0.02	
3. ค่าเสื่อมราคาห้องเก็บผลิตภัณฑ์					1.60	1.60	2.2139
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)				25.11	22.05	72.27	100.0000

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายการ	ผ้าปัก ขนาด 10 นิ้ว x 12 นิ้ว						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ราคาขาย (บาท)				50.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)				20.22			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)				24.89			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)				22.27			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย				40.44			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย				49.78			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย				44.54			
(2) ต้นทุนการตลาด							
บรรจุภัณฑ์							
ค่าถุงพลาสติกหิ้ว				0.10		0.10	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)				0.10			
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย (บาท) (1)+(2)				72.37			
ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด				-22.37			
(4) ต้นทุนการจัดการ							
ค่าโทรศัพท์				1.15		1.15	
ค่าน้ำมัน				0.69		0.69	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย (บาท)				1.84		1.84	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)				74.21			
ต้นทุนผันแปรรวมทั้งหมด/หน่วย				72.16			
ต้นทุนเงินสดรวมทั้งหมด/หน่วย				27.05			

ตารางที่ ค. 1 (ต่อ)

รายการ	ผ้าปัก ขนาด 10 นิ้ว x 12 นิ้ว						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)				- 22.16			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)				22.95			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)				- 24.21			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย				- 44.32			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย				45.90			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย				- 48.42			

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค. 2 ต้นทุนและผลตอบแทนของผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 นิ้ว x 2 เมตร (ตัวอย่าง)

รายการ	ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 นิ้ว x 2 เมตร						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
(1) ต้นทุนการผลิต							
ต้นทุนผันแปร				208.44	-	208.44	95.3261
1. วัตถุดิบหลัก				25.99		25.99	11.8868
ผ้าฝ้าย	เมตร	0.9000	28.88	25.99		25.99	
2. วัตถุดิบรอง				100.20		100.20	45.8241
สีย้อม	บาท			10.00		10.00	
ซีผึ้ง	บาท			80.00		80.00	
พาราฟิน	บาท			4.70		4.70	
สบู่เหลว	บาท			3.50		3.50	
ไฮโดรเจน	บาท			1.50		1.50	
ซิลิเกต	บาท			0.50		0.50	
3. แรงงาน				81.25		81.25	37.1578
ค่าแรงย้อมตาก	บาท			30.00		30.00	
ค่าแรงการเขียนเทียน-ใช้แม่พิมพ์	บาท			1.25		1.25	
ค่าแรงการเขียนเทียน-ใช้พู่กันจีน	บาท			50.00		50.00	
4. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ				1.00		1.00	0.4573
ค่าฟีน	บาท			1.00		1.00	
ต้นทุนคงที่					10.22	10.22	4.6739
1.ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การฟอกย้อม					3.41	3.41	
หม้อต้ม	ใบ				0.27	0.27	
ผ้ากรอง	เมตร				0.03	0.03	
เตา	เตา				0.55	0.55	
แปรงทาซิลิเกต	ด้าม				2.56	2.56	
กาละมัง	ใบ				0.34	0.34	

ตารางที่ ค. 2 (ต่อ)

รายการ	ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 นิ้ว x 2 เมตร						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
2.ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การเขียนเทียน					6.61	6.61	3.0229
แม่พิมพ์ 1	อัน				2.40	2.40	
แม่พิมพ์ 2	อัน				0.80	0.80	
พุกันจีน	อัน				0.23	0.23	
กะทะทองเหลือง	ใบ				0.37	0.37	
ดินสอเขียนเทียน	แท่ง				2.81	2.81	
3. ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์อื่น ๆ							
กรรไกร	เล่ม				0.01	0.01	
2. ค่าเสื่อมราคาตู้					0.19	0.19	
ตู้แสดงสินค้าขนาดใหญ่	หลัง				0.04	0.04	
ตู้แสดงสินค้าขนาดกลาง	หลัง				0.13	0.13	
ตู้แสดงสินค้าขนาดเล็ก	หลัง				0.02	0.02	
3. ค่าเสื่อมราคาห้องเก็บผลิตภัณฑ์					1.60	1.60	0.7317
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)				208.44	10.22	218.66	100.0000
ราคาขาย (บาท)				300.00			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)				91.56			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)				91.56			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)				81.34			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขาย				30.52			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย				30.52			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย				27.11			

ตารางที่ ค. 2 (ต่อ)

รายการ	ผ้าเขียนเทียน ขนาด 35 นิ้ว x 2 เมตร						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วน ของต้นทุน ต่อต้นทุน ทั้งหมด (ร้อยละ)
(2) ต้นทุนการตลาด							
บรรจุภัณฑ์							
ค่าถุงพลาสติกหิ้ว				0.10		0.10	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)				0.10			
(3) ต้นทุนการผลิตและการตลาดต่อหน่วย (บาท) (1)+(2)				218.76			
ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิต และการตลาด				81.23			
(4) ต้นทุนการจัดการ							
ค่าโทรศัพท์				1.15		1.15	
ค่าน้ำมัน				0.69		0.69	
ต้นทุนการจัดการต่อหน่วย (บาท)				1.84		1.84	
ต้นทุนรวมทั้งหมดต่อหน่วย (บาท)				220.60			
ต้นทุนผันแปรรวมทั้งหมด/หน่วย				208.44			
ต้นทุนเงินสดรวมทั้งหมด/หน่วย				208.44			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)				91.56			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)				91.56			
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)				79.40			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร ต่อราคาขาย				30.52			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด ต่อราคาขาย				30.52			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด ต่อราคาขาย				26.47			

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค. 4 (ต่อ)

รายการ	สี่อับักแชนสามส่วน						
	หน่วย	ปริมาณ	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด (ร้อยละ)
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขาย				42.37			
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขาย				41.29			

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

