

วิสาหกิจ
ชุมชน

กลุ่มหัตถกรรมผ้าด้นมือบ้านธรรมเมือง



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

อาจารย์ลักษมี วรชัย^{1/}

นักวิจัยวิสาทกิจชุมชน

สุเมธ ผสมทอง^{4/}

ผู้ช่วยนักวิจัย

รัตนา แก้วเสน^{2/}

^{1/} ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{2/} ศูนย์วิจัยเพื่อเพิ่มผลผลิตทางเกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{3/} คณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

^{4/} กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย

คำนำ

รายงานนี้เป็นงานวิจัยเชิงกรณีศึกษาอันเป็นส่วนหนึ่งของโครงการวิจัย “การพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับวิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน” ซึ่งมีวัตถุประสงค์หลัก 3 ประการ คือ ประการที่หนึ่ง เพื่อสร้างนักวิจัยวิสาหกิจชุมชนรุ่นใหม่โดยผ่านกระบวนการวิจัย ประการที่สอง เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม ยกระดับผลิตภาพ 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 งานวิจัยนี้ทำการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลของกลุ่มหัตถกรรมผ้าตีนมือนบ้านธรรมเมือง ทั้งนี้เพื่อให้ได้บทเรียนจากความสำเร็จ หรือปัญหาอุปสรรคของกลุ่มฯ อันจะนำไปสู่การกำหนดแนวทางปรับปรุงธุรกิจของกลุ่มฯ เป็นสำคัญ

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

คณะผู้วิจัยขอขอบคุณคณะกรรมการ และสมาชิกในกลุ่มฯ ที่ให้การต้อนรับเป็นอย่างดีและร่วมรวบรวมข้อมูล ตลอดจนตอบข้อสงสัยด้วยความเต็มใจ รายงานฉบับนี้ไม่อาจเกิดขึ้นได้โดยปราศจากความร่วมมือของกลุ่มฯ ตลอดจนการอนุญาตให้เสนอรายงานได้ตามความเป็นจริง

คณะวิจัย

มิถุนายน 2548

สารบัญ

	หน้า
คณะวิจัย	ก
คำนำ	ข
สารบัญ	ค
สารบัญตาราง	ช
สารบัญแผนภาพ	ฅ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา	1
1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	2
1.4 ขอบเขตการศึกษา	2
1.5 ระเบียบวิธีการวิจัย	2
1.5.1 การเก็บรวบรวมข้อมูล	2
1.5.2 การเลือกกลุ่มตัวอย่าง และพื้นที่ศึกษา	3
1.5.3 วิเคราะห์	3
1.6 ทบทวนเอกสาร	8
บทที่ 2 ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ	13
2.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ	13
2.1.1 ชื่อสถานประกอบการ	13
2.1.2 สถานที่ตั้ง	13
2.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ	14
2.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการของกลุ่มฯ	14
2.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน	15
2.4 การจัดการองค์การและการบริหารงานของกลุ่มฯ	16
2.4.1 การบริหารและจัดการองค์การของกลุ่มฯ	16
2.4.2 ปัญหาการจัดการองค์การของกลุ่มฯ	22
2.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและความช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ	22

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 3 การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต	25
3.1 ผลิตภัณฑ์	25
3.2 การบริหารการผลิตและการวางแผนการผลิต	25
3.2.1 การบริหารการผลิต	25
3.2.2 การวางแผนการผลิต	26
3.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต	27
3.3.1 วัตถุดิบ	27
3.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต	28
3.3.3 บรรจุภัณฑ์	31
3.3.4 โรงเรือน	31
3.3.5 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต	32
3.4 แรงงานและการจ้างงาน	32
3.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต	32
3.4.2 การจ้างงาน	32
3.5 ต้นทุนและผลตอบแทน	33
3.6 กรรมวิธีการผลิต	37
3.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต	39
3.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต	39
3.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต	40
3.10 การควบคุมและการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์	40
3.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต	41
3.11.1 ปัญหาด้านการผลิต	41
3.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่มฯ	41
บทที่ 4 การตลาด	43
4.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด	43
4.1.1 การบริหารการตลาด	43
4.1.2 การวางแผนการตลาด	43

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์	44
4.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย	45
4.4 ราคาและการตั้งราคา	48
4.5 การส่งเสริมการขาย	52
4.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า	52
4.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่	52
4.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด	53
4.6.1 ปัญหาด้านการตลาด	53
4.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่มฯ	53
บทที่ 5 การเงิน	55
5.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน	55
5.1.1 การบริหารการเงิน	55
5.1.2 การวางแผนการเงิน	57
5.2 แหล่งเงินทุน	57
5.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน	59
5.3.1 ผลการดำเนินงาน	59
5.3.2 สถานภาพทางการเงิน	61
5.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน	63
5.4.1 ปัญหาด้านการเงิน	63
5.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ	63
บทที่ 6 SWOT Analysis และศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ	67
6.1 จุดอ่อน จุดแข็ง อุปสรรค และโอกาส (SWOT Analysis ของกลุ่มฯ)	67
6.1.1 จุดแข็ง	67
6.1.2 จุดอ่อน	68
6.1.3 โอกาส	69
6.1.4 ข้อจำกัด	70

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
6.2 ศักยภาพการดำเนินการของกลุ่มฯ	70
6.2.1 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ	70
6.2.2 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์	70
6.2.3 ศักยภาพการผลิต	73
6.2.4 ศักยภาพทางการตลาด	73
6.2.5 ศักยภาพทางการเงิน	74
บทที่ 7 บทสรุป	77
7.1 สรุปผลการศึกษา	77
7.1.1 การจัดการองค์กร	77
7.1.2 การผลิต	77
7.1.3 การตลาด	78
7.1.4 การเงิน	79
7.2 ศักยภาพการพัฒนา	80
7.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง	80
7.3.1 การจัดการองค์กร	80
7.3.2 การผลิต	80
7.3.3 การตลาด	81
7.3.4 การเงิน	81
เอกสารอ้างอิง	83
ภาคผนวก ก.รูปภาพ	
ภาคผนวก ข.การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน	
ภาคผนวก ค.ต้นทุนและผลตอบแทน	
ผู้ร่วมโครงการวิจัย	
รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ	

สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
2.1 ประวัติของคณะกรรมการกลุ่มฯ	21
2.2 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือกลุ่มฯ	24
3.1 กำลังการผลิตของกลุ่มฯ	26
3.2 การจัดหาวัตถุดิบของกลุ่มฯ และสมาชิก	28
3.3 วัสดุอุปกรณ์และโรงเรือนของกลุ่มฯ	30
3.4 ประมาณการวัสดุอุปกรณ์และโรงเรือนในการผลิตของสมาชิกกลุ่มฯแต่ละราย	31
3.5 ค่าจ้างแรงงานเป็นรายชิ้น	33
3.6 ค่าจ้างแรงงานของกลุ่มฯ	33
3.7 วัตถุดิบและวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต	38
4.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์	45
4.2 ราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ	49
4.3 ราคาและการตั้งราคาของกลุ่มฯ	50
4.4 ราคาและการตั้งราคาของสมาชิก	51
5.1 แหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ	58
5.2 ผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ	60
6.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์	74
6.2 อัตราส่วนทางการเงินของกลุ่มหัตถกรรมผ้าดันมือ บ้านธรรมเมือง	76

สารบัญแผนภาพ

แผนภาพที่	หน้า
2.1 แผนที่แสดงสถานประกอบการของกลุ่มฯ	13
2.2 โครงสร้างองค์กรของกลุ่มฯ	19
3.1 ผังสถานที่ทำการกลุ่มฯ	40
4.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ	46
4.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายผ้าคลุมเตียง	47
4.3 ช่องทางการจัดจำหน่ายผ้าห่มนวม	47
4.4 ช่องทางการจัดจำหน่ายปลอกหมอนอิง	48

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของการศึกษา

รัฐบาลได้มีนโยบายโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ โดยมีวัตถุประสงค์ ให้ชุมชน ได้ใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่นมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยให้ภาครัฐ และเอกชนเข้ามามีส่วนร่วมส่งเสริม สนับสนุนช่วยเหลือด้านการผลิต และการตลาด เพื่อสร้างงานและสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน รวมทั้งการเรียนรู้และการพึ่งตนเองของครอบครัว ทั้งภายในชุมชนและระหว่างชุมชน โดยการนำทุนของชุมชนมาดำเนินการ และบริหารจัดการให้เหมาะสมก่อให้เกิดการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมบนพื้นฐานเศรษฐกิจพอเพียง เพื่อยกระดับกลุ่มชุมชนไปสู่วิสาหกิจชุมชน ซึ่งความสำเร็จของวิสาหกิจชุมชนในแต่ละชุมชน ค่อนข้างจะแตกต่างกันมาก ทั้งความสามารถในการประกอบการเชิงธุรกิจ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ และการใช้เทคโนโลยีในการผลิต ซึ่งต้องมีการปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้นต่อไป

งานวิจัยนี้ได้ศึกษากรณีของ กลุ่มหัตถกรรมผ้าดันมือบ้านธรรมเมือง ซึ่งได้รับการสนับสนุนการจัดตั้งจากหน่วยงานรัฐ เพื่อทำกิจกรรมผลิตผ้าดันมือ ทำให้คนในชุมชนมีงานทำ สร้างรายได้เสริมและใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์ การดำเนินงานในระยะเริ่มแรกมีลักษณะการพึ่งพาตนเอง โดยมีการระดมทุนจากสมาชิกเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน ตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา กลุ่มได้พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์และรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง จนปัจจุบันตลาดของกลุ่มฯ ได้ขยายกว้างขึ้นครอบคลุมทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ อย่างไรก็ตามการดำเนินงานของกลุ่มฯ ยังมีปัญหาอยู่บ้างทั้งด้านการผลิต การตลาด รวมถึงการจัดการด้านการเงิน และการจัดการองค์กร ดังนั้นจึงเป็นที่น่าสนใจศึกษาการบริหารจัดการงานของกลุ่มฯ ทั้งด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดการองค์กร รวมถึงปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน ซึ่งจะทำให้เข้าใจสถานการณ์การดำเนินงานของกลุ่มฯ และเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ และวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ ได้นำข้อมูลไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดการองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อหาแนวทางเพิ่มประสิทธิภาพ ชีตความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดการองค์กรของกลุ่มหัตถกรรมผ้าดันมือบ้านธรรมเมือง อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของกลุ่มฯ และการจ้างงานในท้องถิ่น

เพื่อให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ดังกล่าวนี้ จึงมีวัตถุประสงค์เฉพาะกล่าวคือ

1. เพื่อทราบถึงสภาพปัจจุบันและพัฒนาการของกลุ่มฯ
2. เพื่อศึกษาวิเคราะห์โครงสร้างของกลุ่มฯ ในประเด็นต่าง ๆ อาทิ โครงสร้างการผลิต โครงสร้างการตลาด โครงสร้างทางการเงิน การระดมทุน ลักษณะการประกอบการหรือการดำเนินธุรกิจ รูปแบบการจัดการ

องค์กร เทคโนโลยีการผลิต/แปรรูป การเงิน รวมทั้งปัญหาและอุปสรรคต่าง ๆ ของกลุ่มฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งทางด้านเทคโนโลยี ซึ่งหมายรวมไปถึงเทคโนโลยีที่มาจากภูมิปัญญาท้องถิ่น

3. เพื่อชี้ให้เห็นถึงศักยภาพในการขยายธุรกิจและขยายตลาดของกลุ่มฯ

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เข้าใจอย่างชัดเจนถึงสถานการณ์การดำเนินงาน และศักยภาพของกลุ่มฯ ในด้านต่าง ๆ ทั้งด้านการจัดการองค์กร การบริหารการผลิต การจัดการการตลาด และการจัดการการเงิน ซึ่งเป็นประโยชน์โดยตรงต่อกลุ่มฯ เพื่อพิจารณานำข้อมูลในแต่ละด้านและข้อเสนอแนะต่าง ๆ ไปปรับใช้เพื่อหาแนวทางแก้ไขปัญหาลำดับจุดอ่อน และเสริมจุดแข็งของกลุ่มฯ อันจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ และขีดความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มฯ รวมทั้งยกระดับรายได้ของสมาชิกและคนในชุมชน

2. กลุ่มฯ มีความเข้าใจตนเองทั้งจุดอ่อน จุดแข็ง ได้เรียนรู้การวิเคราะห์สถานการณ์ภายนอก และสามารถนำความรู้ที่ได้รับมาใช้ในการปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ได้ดีขึ้น อันจะนำไปสู่การบริหารจัดการให้เกิดผลและมีความยั่งยืน

3. ข้อมูลจากการศึกษานี้สามารถนำไปปรับใช้กับวิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ เพื่อหาแนวทางการเพิ่มประสิทธิภาพ ขีดความสามารถในการแข่งขัน และความเข้มแข็งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการจัดการองค์กร อันจะส่งผลต่อการยกระดับรายได้ของหน่วยประกอบการและการจ้างงานในท้องถิ่น

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

1.4 ขอบเขตการศึกษา

งานวิจัยในส่วนนี้เป็นการศึกษาแบบเจาะลึกเป็นรายหน่วยประกอบการและรายผลิตภัณฑ์ในลักษณะกรณีศึกษา กลุ่มหัตถกรรมผ้าดันมือบ้านธรรมเมือง ตำบลช่อแฮ อำเภอเมือง จังหวัดแพร่ 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

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษาในพื้นที่หมู่บ้านระดับปัญญา ตำบลช่อแฮ อำเภอเมือง จังหวัดแพร่ ซึ่งเป็นแหล่งผลิตผ้าคันมือที่มีชื่อเสียง และเป็นพื้นที่หนึ่งในภาคเหนือตอนบน ซึ่งเป็นพื้นที่ศึกษาของโครงการวิจัยฯ

หน่วยประกอบการที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา กลุ่มหัตถกรรมผ้าคันมือบ้านธรรมเมือง เนื่องจากเป็นกลุ่มชุมชนที่สามารถเป็นศูนย์กลางของการพัฒนาได้ อีกทั้งเป็นกลุ่มฯ ที่มีความต้องการเข้าร่วมโครงการและมีความประสงค์ที่จะพัฒนารูทกิจของตนเอง มีความใฝ่เรียนรู้ และต้องการร่วมเป็นส่วนหนึ่งของคณะวิจัย ทั้งนี้เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน ซึ่งเข้าร่วมกิจกรรมการพัฒนานักวิจัยท้องถิ่นของโครงการวิจัยฯ เป็นผู้คัดสรรหน่วยประกอบการที่มีความพร้อมและยินดีเข้าร่วมโครงการ

อย่างไรก็ตาม แม้ว่ากลุ่มฯ จะมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด จนปัจจุบันตลาดของกลุ่มฯ ได้ขยายกว้างขึ้นครอบคลุมทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ แต่การดำเนินงานยังคงมีปัญหา ทั้งด้านการผลิตรายการ การเงิน และการจัดการองค์กร ดังนั้นจึงเป็นที่น่าสนใจศึกษาการบริหารจัดการงานของกลุ่มฯ ในทุกด้าน เพื่อหาแนวทางการพัฒนากลุ่มฯ ให้ดียิ่งขึ้น และเป็นตัวอย่างให้แก่วิสาหกิจชุมชนอื่น ๆ ต่อไป

ผลิตภัณฑ์ที่เลือกศึกษา

การศึกษานี้ได้เลือกศึกษา ผลิตภัณฑ์ผ้าคันมือ ซึ่งการผลิตผ้าคันมือ เป็นกิจกรรมหนึ่งที่ทำให้คนในชุมชนมีงานทำ สร้างรายได้เสริม และใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์

1.5.3 วิธีวิเคราะห์

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. ต้นทุนรวมต่อการผลิต

$$\text{ต้นทุนรวมต่อการผลิต} = \text{ต้นทุนผันแปรต่อการผลิต} + \text{ต้นทุนคงที่ต่อการผลิต}$$
 2. ต้นทุนต่อหน่วย

$$\text{ต้นทุนต่อหน่วย} = \text{ต้นทุนรวมต่อการผลิต} / \text{ปริมาณการผลิตต่อการผลิต}$$
 3. ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต

$$\text{ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต} = \text{รายได้รวมต่อการผลิต} - \text{ต้นทุนรวมต่อการผลิต}$$
 4. ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย

$$\text{ผลตอบแทนสุทธิต่อหน่วย} = \text{ผลตอบแทนสุทธิต่อการผลิต} / \text{ปริมาณการผลิตต่อการผลิต}$$
 5. ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อการผลิต

$$\text{ผลตอบแทนเหนือต้นทุนผันแปรต่อการผลิต} = \text{รายได้รวมต่อการผลิต} - \text{ต้นทุนผันแปรต่อการผลิต}$$
- 4) ความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต ได้จากการให้ข้อมูลของหน่วยประกอบการแต่ละราย
- 5) ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย
การศึกษากำไรต่อหน่วย ประกอบด้วย อัตรากำไรต่อราคาขาย และอัตรากำไรต่อต้นทุน
 1. อัตรากำไรต่อราคาขาย

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

$$\text{อัตรากำไรต่อต้นทุน} = (\text{กำไรต่อหน่วย} / \text{ต้นทุนต่อหน่วย}) \times 100$$
- 6) ศักยภาพทางด้านยอดขาย
การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายนั้น พิจารณาจากยอดขายต่อปี เพื่อพิจารณาแนวโน้ม

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

7) ศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวม

การศึกษาศักยภาพทางด้านยอดขายรวมและกำไรรวมประกอบด้วย ยอดขายผลิตภัณฑ์หลัก ต่อปี อัตรายอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) หลัก ต่อยอดขายผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ทั้งหมด อัตรากำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ ยอดขายรวม ต่อปี และยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์หลัก หมายถึง ผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ที่มีศักยภาพมากที่สุดของหน่วยประกอบการ และมีการผลิตเป็น ระยะเวลาอันพอสมควร

1. ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักต่อปี (ในอดีตถึงปัจจุบัน ถ้ามีข้อมูล)

= ยอดขายผลิตภัณฑ์หลักตลอดปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย

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

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

3. อัตรากำไรจากอาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อยอดขายทั้งหมดของกิจการ

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

4. ยอดขายรวมต่อปี

= ยอดขายรวมทั้งปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย

5. ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) ต่อปี

= ยอดขายผลิตภัณฑ์อื่นทุกชนิดที่ไม่ใช่อาหารแปรรูป (หรือ หัตถกรรม) รวมทั้งปีของหน่วยประกอบการแต่ละราย

โครงสร้างทางการเงิน

การศึกษาถึงโครงสร้างการเงินนั้น ประกอบด้วยการศึกษาเกี่ยวกับ การตัดสินใจในด้านการบริหารการเงิน การจัดทำบัญชี การกู้ยืมเงิน การวางแผนการใช้เงินทุน และศักยภาพทางการเงิน

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

การศึกษาศักยภาพทางการเงินนั้น จะมีการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน ดังนี้

1) อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio) ซึ่งชี้ให้เห็นถึงสภาพคล่องระยะสั้นของธุรกิจ ประกอบด้วยอัตราส่วนดังต่อไปนี้

1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)

= สินทรัพย์หมุนเวียน / หนี้สินหมุนเวียน (current ratio)

= CA / CL

(เท่า)

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

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

3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity Ratio)

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

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

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

4. ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้

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

5. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)

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

6. อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory Turnover in days)

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

7. 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)

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

8. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)

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

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

9. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets Turnover Ratio)

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

$$= S / FA$$

3) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม

(Debt Ratio or Leverage Ratio)

1. อัตราส่วนหนี้สินต่อสินทรัพย์ทั้งหมด (Debt Ratio)

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

2. หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)

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

3. อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long – Term Debt/Total Capitalization)

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

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

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

5. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ

(Fix Charge Coverage Ratio)

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

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. อัตราส่วนกำไรเบ็ดต้นต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)

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

3. อัตราการจ่ายเงินปันผล (Dividend Payout Ratio)

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

5) อัตราส่วนทางการเงินที่แสดงถึง อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร

(Profitability Ratio) และผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)

1. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment: ROI)

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

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

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

2. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets: ROA)

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

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

3. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity: ROE)

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

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

4. กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)

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

5. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร

(Price to Earning Ratio)

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

6. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield)

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

7. อัตรากำไรต่อแรงงานของสมาชิก

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

6) การคำนวณหาเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ

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

โครงสร้างทางการตลาดของหน่วยประกอบการ

การศึกษาโครงสร้างการตลาดของหน่วยประกอบการ เป็นการศึกษาแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์และยอดขายโดยเฉลี่ยของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดในแต่ละช่องทางตลาด 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. ริเริ่มสร้างสรรค์เป็นนวัตกรรมของชุมชน
 5. มีฐานภูมิปัญญาท้องถิ่น ผสมผสานภูมิปัญญาสากล
 6. มีกระบวนการเรียนรู้เป็นหัวใจ
 7. มีการพึ่งพาตนเองของครอบครัวและชุมชนเป็นเป้าหมาย
- ทั้ง 7 องค์ประกอบล้วนมีความสำคัญทั้งสิ้น โดยฐานสำคัญที่สุดอยู่ที่ การพึ่งตนเองได้ ซึ่ง

เป็นฐานรากของ “ความพอเพียง” ตาม แนวคิด “เศรษฐกิจพอเพียง” ซึ่งเป็นปรัชญาที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงมีพระราชดำริชี้แนะแนวทางการดำเนินชีวิตแก่พสกนิกรชาวไทยมาโดยตลอด โดยชี้ถึงแนวทางการดำรงอยู่ และปฏิบัติตนของประชาชนในทุกระดับ ตั้งแต่ระดับครอบครัว ระดับชุมชน จนถึงระดับรัฐ ทั้งในการพัฒนาและบริหารประเทศให้ดำเนินไปใน “ทางสายกลาง” โดยเฉพาะการพัฒนาเศรษฐกิจเพื่อให้ก้าวทันต่อโลกยุคโลกาภิวัตน์ ซึ่งการพึ่งตนเองของชุมชนเป็นฐานรากสำคัญของการทำวิสาหกิจชุมชน ต้องมีการจัดการแบบวิสาหกิจชุมชนที่มีการ “ผนึกกำลัง” (synergy) การปรับปรุงชีวิตให้มีความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ต้องมาจากพลังปัญญา พลังความรู้ที่ได้มาจากการการเรียนรู้ และความคิดสร้างสรรค์ โดยนำมาผสมผสานกันทำกิจกรรมทางเศรษฐกิจ สังคมแบบเสริมกัน ดังนั้นหัวใจสำคัญของการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนอยู่ที่การเรียนรู้ เริ่มจากการเรียนรู้วิถีคิดใหม่ คิดให้รอบด้าน คิดให้วิคุณ และคิดแบบบูรณาการหรือการประสานพลัง

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

ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล (2545: 38) ให้ความหมายว่า เป็นการประกอบกิจการโดยชุมชน ที่มีสมาชิกเป็นเจ้าของปัจจัยการผลิต ทั้งด้านการผลิต การค้า และการเงิน และต้องการใช้ปัจจัยผลิตนี้ให้เกิดดอกออกผล 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 (กฤษฎา นิลศรี, 2545: 68)

วิสาหกิจชุมชนอาจแบ่งออกได้เป็น 3 ประเภท ดังนี้

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

ระดับของวิสาหกิจชุมชน มี 3 ระดับ ดังนี้

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

การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน

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 และเอื้อให้เกิดการพัฒนากระบวนการเศรษฐกิจชุมชนที่พึ่งตนเองได้

สำหรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชนมีแนวทางดังนี้ (ธนาคารเพื่อการเกษตร และสหกรณ์การเกษตร, 2546)

1. วิสาหกิจชุมชนมีรากฐานการเริ่มต้น และการดำเนินงานอยู่ที่ชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชน เป็นหน่วยผลิตที่สร้างผลผลิตจริงของระบบเศรษฐกิจ
2. วิสาหกิจชุมชนต้องการการบริหารจัดการที่มีอิสระ และสอดคล้องกับศักยภาพในการบริหารจัดการขององค์กรชุมชน จึงต้องมีรูปแบบนิติบุคคลเฉพาะไว้รองรับการพัฒนาวิสาหกิจชุมชน การบริหารจัดการที่มีอิสระเป็นหลักประกันที่สำคัญที่สุดของการสร้างระบบเศรษฐกิจชุมชนพึ่งตนเองที่เป็นจริง
3. เจ้าของปัจจัยการผลิตและภูมิปัญญาเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชน เพราะครอบครัวและชุมชนเป็นผู้สร้างผลผลิต และสืบทอดภูมิปัญญา จึงควรได้รับผลตอบแทนที่เหมาะสม และเป็นการค้ำจุนในการจัดการผลผลิต และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้กับชุมชน เพื่อให้ชุมชนพัฒนาระบบการพึ่งตนเองที่เป็นจริงขึ้น
4. วิสาหกิจชุมชนมีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาการเรียนรู้ของชุมชน วิสาหกิจที่แท้จริงให้ความสำคัญกับการเรียนรู้เพื่อพัฒนาระบบการพึ่งตนเอง การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน คือ การเปิดโอกาสให้ชุมชนได้เรียนรู้จากการจัดการทรัพยากรและผลผลิต แสวงหาและพัฒนาความรู้บนพื้นฐานความรู้ภูมิปัญญาที่มีอยู่ในชุมชน
5. วิสาหกิจชุมชนมีเป้าหมายเพื่อพัฒนาระบบเศรษฐกิจของชุมชน พัฒนาระบบทุนและสวัสดิการของชุมชน เป็นการสร้างผลผลิตและผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีคุณธรรมกำกับความสัมพันธ์กับทุกฝ่าย มิใช่การฉวยโอกาสการผลิตในปริมาณมาก และการแสวงหากำไรสูงสุด
6. การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน สามารถดำเนินการในรูปแบบการสร้างความร่วมมือกับองค์กรภายนอก เพราะองค์กรชุมชนเครือข่ายชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชนยังมีข้อจำกัดในความสามารถด้านการบริหารจัดการ เป็นการสร้างความร่วมมือโดยองค์กรชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และเป็นผู้เลือกองค์กรภายนอกเข้ามาในกระบวนการความร่วมมือที่เกิดขึ้น ไม่ใช่การตัดสินใจโดยหน่วยงาน หรือ องค์กรภายนอกที่ไม่ใช่องค์กรชุมชน
7. การพัฒนาวิสาหกิจชุมชน สามารถดำเนินการในรูปแบบการร่วมทุนกับองค์กรภายนอก โดยมีทุนหลักในการดำเนินงานจากชุมชน ในกรณีที่องค์กรชุมชนหรือเครือข่ายองค์กรชุมชน ซึ่งเป็นเจ้าของวิสาหกิจชุมชนยังมีข้อจำกัดในด้านทุน เป็นการสร้างความร่วมมือ โดยองค์กรหรือชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนเป็นผู้ตัดสินใจ และเป็นการร่วมทุนระหว่างองค์กรชุมชน หรือเครือข่ายองค์กรชุมชนกับองค์กรภายนอก โดยมีกำหนดสัดส่วนที่เหมาะสม
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 รวมไปถึงถึงการวางแผนพัฒนาชุมชน แบบมีส่วนร่วมของสมาชิก โดยผู้นำ ผู้มีความรู้ ในชุมชนเป็นแกนกลาง คุณลักษณะนี้เป็นจุดแข็งที่ชุมชนใช้สร้างความเอกภาพ และศักยภาพของตนสามารถพัฒนาและรวบรวมความรู้ต่างๆ เป็นศูนย์กลางการเรียนรู้ของชุมชน หรือจัดตั้งมหาวิทยาลัยชาวบ้าน อีกทั้งสามารถพัฒนาเทคโนโลยีที่เหมาะสมแก่ ชุมชนได้

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

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

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

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

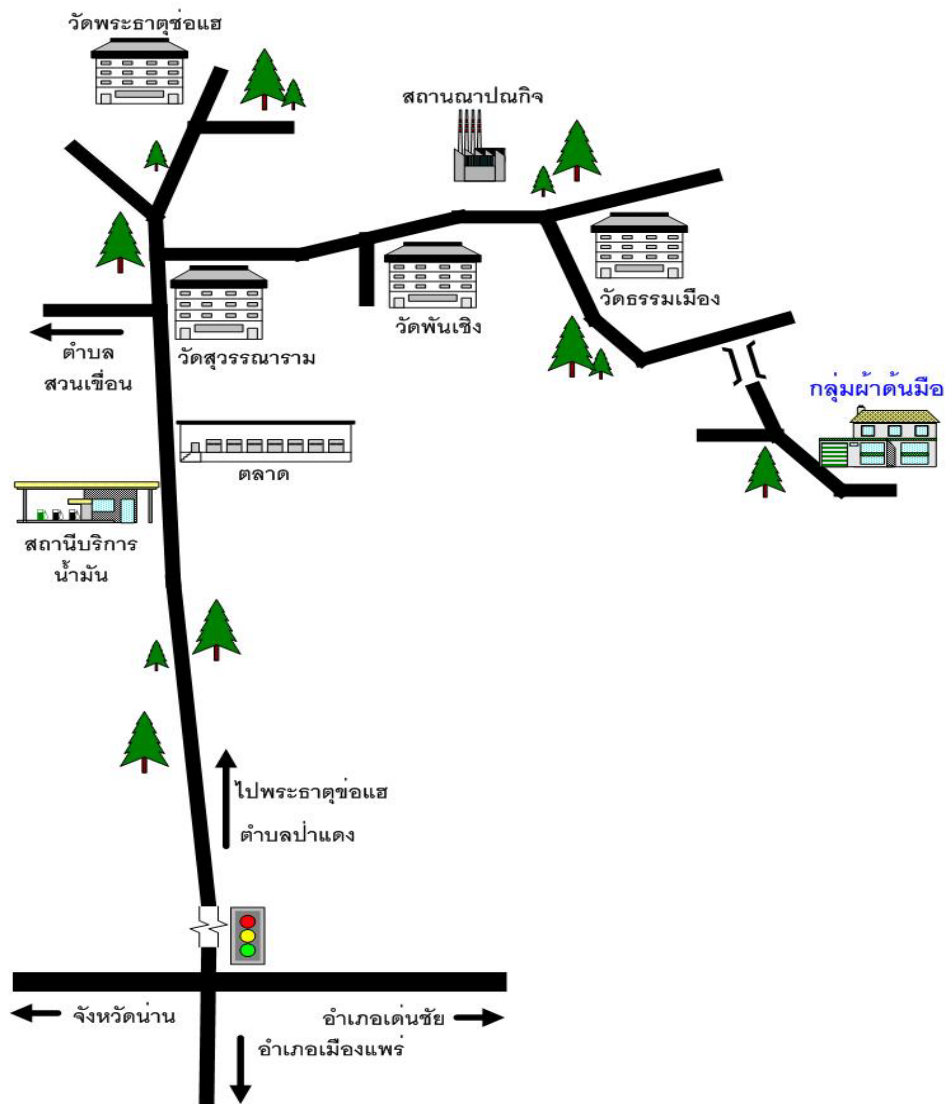
บทที่ 2

ข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มฯ

2.1 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มฯ

2.1.1 ชื่อสถานประกอบการ : กลุ่มหัตถกรรมผ้าดันมือบ้านธรรมเมือง

2.1.2 สถานที่ตั้ง : บ้านเลขที่ 121/2 หมู่ 4 ตำบลช่อแฮ อำเภอเมือง จังหวัดแพร่ โทรศัพท์ 054-599174 , 01-9939680



แผนภาพที่ 2.1 แผนที่แสดงสถานประกอบการของกลุ่มฯ

2.1.3 ผู้นำคนสำคัญของกลุ่มฯ

นางศิริวรรณ พงศาชลิต อายุ 44 ปี สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาตรีสาขาการจัดการจากสถาบันราชภัฏ จังหวัดอุดรธานี ดำรงตำแหน่งประธานกลุ่มหัตถกรรมผ้าดันมือบ้านธรรมเมือง เป็นผู้ริเริ่มฟื้นฟูงานหัตถกรรมผ้าดันมือ ซึ่งเริ่มหายไปจากหมู่บ้าน โดยการรวบรวมผู้ผลิตผ้าดันมือ ประสานหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน นอกจากนี้ยังดำรงตำแหน่งสมาชิกสภาเทศบาลตำบลซ้อแฮ คณะกรรมการการตลาดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ของจังหวัดแพร่ และเป็นประธานกลุ่มพัฒนาสตรีตำบลซ้อแฮ สมรสกับ นายสงคราม พงศาชลิต อายุ 53 ปี ซึ่งดำรงตำแหน่งรองนายกเทศบาลตำบลซ้อแฮ มีบุตรชาย 1 คน อายุ 19 ปี กำลังศึกษาอยู่ระดับปริญญาตรีชั้นปีที่ 1 มหาวิทยาลัยเรศวร จากการที่ประธานกลุ่มฯ และคู่สมรสเป็นผู้ที่มีบทบาทในชุมชน ทำให้ทราบถึงข้อมูลด้านงบประมาณต่าง ๆ ที่จะนำมาช่วยส่งเสริมและพัฒนากลุ่มฯ ได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้ประธานกลุ่มฯ ยังประกอบธุรกิจส่วนตัวเกี่ยวกับผ้าดันมือควบคู่ไปด้วย มีประสบการณ์ด้านการตลาดผ้าดันมือซึ่งมีส่วนช่วยให้การตลาดของกลุ่มฯ ซึ่งประธานได้ทำหน้าที่ด้านการตลาดให้แก่กลุ่มฯ ดำเนินได้ด้วยดีและมีประสิทธิภาพ

2.2 ประวัติความเป็นมาและพัฒนาการของกลุ่มฯ

กลุ่มหัตถกรรมผ้าดันมือ เริ่มตั้งแต่ พ.ศ. 2530 โดยเริ่มในกลุ่มของคริสตจักรสามัคคีธรรมที่ 4 โดยมีมิสซิสเอนด์ เมอร์ สตรีชาวอเมริกัน ซึ่งเป็นภรรยาของศาสตราจารย์ชาลส์ เมอร์ เป็นผู้ฝึกสอนให้ ด้วยการฝึกสอนทำผ้าดันมือแก่กลุ่มผู้สนใจประมาณ 5-6 คน ประกอบกับในสมัยก่อนเมื่อยังไม่มีจักรเย็บผ้าชาวบ้านได้ใช้เข็มกับด้าย ช่วยในการเย็บและซ่อมแซมเสื้อผ้า เครื่องนุ่งห่ม ด้วยวิธีการเนา ดัน สอย ปักชุน ด้วยมือมาโดยตลอดทำให้ง่ายแก่การทำผ้าดันมือ

ต่อมากลุ่มคริสตจักรได้เริ่มจ้างสตรีในหมู่บ้านทำหัตถกรรมผ้าดันมือเพราะตลาดต้องการมากขึ้น แต่การว่าจ้างดังกล่าวอยู่ในวงแคบเพียงกลุ่มเล็ก ๆ ไม่กี่คนและพบว่ามีข้อจำกัดในเรื่องการถ่ายทอดความรู้ในการทำผ้าดันมือจึงทำให้งานหัตถกรรมผ้าดันมือยังไม่เป็นที่รู้จักแพร่หลาย แม้แต่ในหมู่บ้านก็มีเพียงน้อยคนที่รู้จักเรื่องราวของผ้าดันมือ เนื่องจากเน้นการจำหน่ายแก่ชาวต่างชาติ โดยผ่านวงการของชาวคริสตจักร

ต่อมาในปี พ.ศ. 2538 นางศิริวรรณ พงศาชลิต ได้เริ่มรวมกลุ่มสตรีในหมู่บ้านและกลุ่มสตรีจากหมู่บ้านใกล้เคียงที่มีความสนใจในงานหัตถกรรมผ้าดันมือมารวมตัวกันและเริ่มฝึกหัดโดยได้รับเงินสนับสนุนจากชมรมสตรีในอำเภอเมืองแพร่ เป็นจำนวน 40,000 บาท ในระยะแรกเริ่มผลงานของกลุ่มสตรียังไม่เป็นที่รู้จักและกว้างขวางนัก เนื่องจากฝีมือและทักษะในการทำยังไม่ดีพอและตลาดก็ยังอยู่ในวงจำกัด

ในปี พ.ศ. 2541 นางศิริวรรณ ได้จัดทำโครงการประสานงานกับสำนักงานประชาสัมพันธ์จังหวัดแพร่ เพื่อขอสนับสนุนงบประมาณ (ตามโครงการมียาชาวา) เพื่อนำมาพัฒนางานของกลุ่มฯ โดยใช้วิธีการดำเนินการลักษณะ “พี่สอนน้อง- น้องสอนเพื่อน” โดยได้รับความอนุเคราะห์จากกลุ่มคริสตจักรสามัคคี ตำบลซ้อแฮ อำเภอเมือง จังหวัดแพร่

กรมประชาสัมพันธ์ได้เล็งเห็นความสำคัญจึงอนุมัติให้เงินกู้ จำนวน 52,000 บาท ผลการดำเนินงานตามโครงการทำให้สมาชิกกลุ่มแม่บ้านได้รับการฝึกอบรมมีทักษะและฝีมือในการทำผ้าดันมือดีขึ้น แต่ก็ยังประสบกับปัญหา คือผู้ร่วมโครงการขาดแรงจูงใจในรูปรวมกลุ่ม และมองไม่เห็นอนาคตของหัตถกรรมผ้าดันมือ

และนางศิริวรรณ มองเห็นว่าการทำงานในกลุ่มมีปัญหา จึงหันมาทำธุรกิจในรูปแบบส่วนตัว โดยติดต่อประสานงานกับสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด และขอกู้เงินตามโครงการอุตสาหกรรมย่อยในครัวเรือน เป็นเงิน 50,000 บาท เพื่อดำเนินการในขั้นตอนนี้ และนางศิริวรรณได้เริ่มงานการผลิตผ้าคันมือในรูปแบบต่าง ๆ หาแนวทางการประชาสัมพันธ์ รวมทั้งการออกไปสาธิตการทำผ้าคันมือจนทำให้ผ้าคันมือเป็นที่รู้จักและแพร่หลายมากขึ้นทั้งในท้องถิ่นและต่างจังหวัด ในขณะเดียวกันก็ได้มีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ไปด้วย โดยการค้นหาแบบและแกะสลักลายตามหนังสือต่างๆ และในการทำหัตถกรรมผ้าคันมือได้ขยายวงกว้างตลาดมีความต้องการมากขึ้น กำลังการผลิตไม่พอต่อความต้องการของตลาด นางศิริวรรณ จึงหันมาขยายการจ้างงานในกลุ่มสตรีในหมู่บ้าน โดยจัดทำโครงการฝึกอบรมกลุ่มสตรีในหมู่บ้าน ทำการผลิตผ้าคันมือและรวมเป็นกลุ่มผู้ผลิตผ้าคันมือ โดยนางศิริวรรณเป็นผู้นำกลุ่มฯ ทำหน้าที่ด้านการตลาดให้แก่สมาชิกและธุรกิจของตนเอง ธุรกิจของนางศิริวรรณคล้ายๆ พ่อค้าคนกลางในการซื้อขายผ้าคันมือและทำการผลิตผ้าคันมือควบคู่ไปด้วย นางศิริวรรณ จะทำหน้าที่ทางด้านการตลาดทั้งหมดตั้งแต่การหาตลาด รับการสั่งซื้อสินค้าแล้วนำมากระจายงานให้แก่สมาชิก หลังจากนั้นก็รับซื้อชิ้นงานจากสมาชิกเพื่อส่งให้แก่ลูกค้าต่อไป

2.3 บทบาทของกลุ่มฯ ต่อชุมชน

การดำเนินการของกลุ่มฯ ก่อให้เกิดบทบาทต่อชุมชนสามารถแยกเป็น 3 ประเด็น ดังนี้

1. การทำหัตถกรรมผ้าคันมือก่อให้เกิดการมีส่วนร่วม ดังนี้

- 1.1 การทำผ้าคันมือ สามารถทำได้ทั้งครอบครัว ทำให้ครอบครัวมีโอกาสดำเนินงานร่วมกันอย่างใกล้ชิด สร้างความอบอุ่นในครอบครัวเป็นอย่างดี เช่น แม่ต่อดอกผ้า พ่อวาดลาย พ่อแม่ลูกช่วยกันด้น เป็นต้น
- 1.2 ในกรณีที่สมาชิกในลักษณะของครอบครัว ก็ทำให้เพื่อนบ้านมีส่วนร่วมใน การทำงานด้วยกัน เพราะมีขั้นตอนในการทำงาน 1 ชิ้น ต้องมีการแบ่งงานกันทำก่อให้เกิดความร่วมมือ ร่วมใจ ความเอื้ออาทรต่อกัน เพื่อให้ชิ้นงานสำเร็จอย่างมีคุณภาพตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ ทันต่อความต้องการของลูกค้า
- 1.3 เด็ก ๆ สนใจที่จะเรียนรู้ การทำผ้าคันมือจากผู้ใหญ่ เพราะเห็นช่องที่จะทำรายได้ให้กับตนเอง โดยการรับจ้างทำงานชิ้นเล็ก ๆ เช่น หมอนพิง หรือรับจ้างด้นผ้า (โดยคิดค่าจ้างเป็นวาๆ ละ 2 บาท) การมีส่วนร่วมลักษณะนี้ ทำให้เด็กไม่ต้องขอเงินพ่อแม่ เด็กเกิดการพึ่งตนเองมากขึ้น เด็ก ๆ มีเงินฝากออมทรัพย์ของหมู่บ้านและโรงเรียนตลอดจนมีเงินซื้อหนังสือ และอุปกรณ์การเรียน เป็นการแบ่งเบาภาระของพ่อแม่ผู้ปกครอง
- 1.4 กรณีที่มีคนศึกษาดูงานจากที่อื่นมาศึกษาดูงานก็จะมีคนจ้างคนในหมู่บ้านมาสาธิตการด้นผ้า รอต้อนรับคณะดูงาน ลักษณะเช่นนี้ทำให้เกิดการมีส่วนร่วมโดยมีค่าตอบแทนจากผลงานที่ทำด้วย
- 1.5 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ เช่น การแกะลายใหม่ ๆ การคิดค้นรูปแบบของผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ การทดลองทำโดยใช้วัสดุใหม่ที่ต่างจากเดิม ทำให้เกิดการร่วมกันคิดและความสำเร็จของผลงานที่ก่อให้เกิดความภาคภูมิใจในตนเองและกลุ่ม

2. การทำหัตถกรรมผ้าดันมือ สร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชน ดังนี้

- 2.1 ก่อให้เกิดการมีส่วนร่วมของกลุ่มต่อชุมชน เนื่องจากกลุ่มมีความเข้มแข็งขึ้นมีเงินทุนของกลุ่มสามารถสนับสนุนกิจกรรมต่าง ๆ ของชุมชนได้ เช่น สนับสนุนเงินซื้ออาหารกล่อง ในการจัดงานกีฬาประจำปีของตำบล เป็นต้น จากกิจกรรมนี้แสดงให้เห็นถึงพลังกลุ่มสามารถเป็นแรงขับเคลื่อนกิจกรรมของชุมชนได้
- 2.2 ความสำเร็จในธุรกิจของกลุ่มหัตถกรรมผ้าดันมือ ทำให้องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น เช่น องค์การบริหารส่วนจังหวัดแพร่ เทศบาลตำบลช่อแฮ หันมาให้ความสนใจในการพัฒนาอาชีพของสตรีมากขึ้น โดยมีการอนุมัติสนับสนุนงบประมาณการส่งเสริมอาชีพของสตรีมากขึ้น
- 2.3 เกิดความใส่ใจในสภาพแวดล้อมชุมชน ในด้านความสะอาด ความเป็นระเบียบมากขึ้น เนื่องจากเป็นพื้นที่งานที่สำคัญแห่งหนึ่งของจังหวัดแพร่ ที่มักจะมีคณะศึกษา ดูงานจากที่ต่าง ๆ ขอมาศึกษาดูงานอยู่เสมอจึงทำให้ในชุมชนมีการพัฒนารักษาความสะอาดมากขึ้น
- 2.4 ชุมชนเกิดความภาคภูมิใจ รักและห่วงใยชุมชนมากขึ้น เพราะความมีชื่อเสียงของหัตถกรรมผ้าดันมือ นำประโยชน์มาให้ชุมชนอย่างเห็นได้ชัดเจน
- 2.5 เกิดการพัฒนาหลักสูตรท้องถิ่น เรื่องหัตถกรรมผ้าดันมือ ขึ้นในสถานบันการศึกษาของชุมชน คือ โรงเรียนบ้านต้นไคร้ และกลุ่มโรงเรียนช่อแฮ เพื่อให้นักเรียนได้เรียนรู้ งานหัตถกรรมของท้องถิ่น

3. สร้างรายได้ให้กับชุมชน

รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของสมาชิกกลุ่มฯ ในการทำผ้าดันมือแต่ละเดือน สมาชิกแต่ละคนจะมีรายได้ไม่เท่ากัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลาย ๆ ด้าน เช่น ความชำนาญในออกแบบ การด้น การสอย และขึ้นอยู่กับเวลาของแต่ละคน โดยรายได้เฉลี่ยแล้ว ประมาณ 2,000 – 4,000 บาท/คน/เดือน ซึ่งก็ถือได้ว่าเป็นอาชีพเสริมที่สร้างรายได้ให้กับสมาชิกของกลุ่มฯ ไม่น้อยเลย

2.4 การจัดการองค์กรและการบริหารงานของกลุ่มฯ

2.4.1 การบริหารและจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

กลุ่มถือเป็นหัวใจสำคัญและต้องมีหลักในการบริหารจัดการ 5 ก คือ

ก.กรรมการ โดยมีคณะกรรมการในการทำงานบริหารกลุ่ม การสร้างพลังกลุ่ม

ก.กฎ กติกา มีกฎระเบียบในการทำงาน

ก.กองทุน ซึ่งทางกลุ่มฯ มีกลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิตเป็นกองทุนและมีเงินที่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐอีก เช่นเงินกองทุนหมู่บ้าน

ก.กิจกรรม การทำผ้าดันมืออย่างต่อเนื่องมีงานตลอด

ก.กำไร เมื่อผลิตสินค้าแล้วต้องมีกำไร

นอกจากนั้นทางกลุ่มฯ ยังได้วางแผนในการพัฒนากลุ่มฯ ไว้ว่าต้องการให้ผลิตภัณฑ์ผ้าดันมือซึ่งเป็นเอกลักษณ์ของตำบลช่อแฮ ที่ทำกันมานานตั้งแต่สมัยก่อนให้เป็นที่โดดเด่นเช่นเดียวกับผ้าหม้อฮ่อมของ

เมืองแพร่ และพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพที่ดียิ่งขึ้นตลอดจนมีบรรพบุรุษที่สวຍงามแปลกใหม่เพื่อเป็นการดึงดูดลูกค้าอีกทางหนึ่ง และจะพยายามให้เป็น ผลิตภัณฑ์ตามโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ของรัฐบาลด้วย ในการทำงานก็ต้องมีอุปสรรคซึ่งเป็นเรื่องธรรมดาทางกลุ่มฯ ก็มีปัญหาเช่นกันโดยเฉพาะในเรื่องราคาค่าวัสดุอุปกรณ์ ซึ่งมีราคาสูงขึ้นและงานแต่ละชิ้นกว่าจะสำเร็จได้ต้องใช้เวลาานาน จึงให้ราคาจำหน่ายต่อชิ้นที่มีราคาสูงตามไปด้วย ทำให้เจาะกลุ่มผู้บริโภคชั้นสูงอย่างเดียว และยังมีเครื่องมือที่ตีทำให้มีการแข่งขันลดราคา มีการลอกเลียนชิ้นงาน ทำให้ผลิตภัณฑ์ไม่มีคุณภาพ

อย่างไรก็ตามไม่ว่าจะเป็นธุรกิจแบบใดก็ตามมักจะมีปัญหาต่าง ๆ เกิดขึ้นเสมอนางศิริวรรณ ได้ตระหนักถึงปัญหาที่เกิดขึ้นจึงจัดระบบการบริหารจัดการโดยใช้หลัก KAB คือ

Knowledge : การให้ความรู้ต่อการทำธุรกิจผ้าต้นมือแก่สมาชิก

Attitude : การปรับทัศนคติต่อการทำงานในกลุ่มให้เป็นไปทางที่พึงประสงค์นั้นคือ ให้เข้ามาในวิถีของการทำงานในรูปแบบของการพัฒนาภูมิปัญญาท้องถิ่นออกสู่สังคม

Behavior : ส่งเสริมให้เกิดพฤติกรรมในการทำงานในรูปของกลุ่มธุรกิจเกิดความรักความสามัคคีเพื่อผลักดันให้องค์กรก้าวไปสู่จุดหมาย

การทำธุรกิจผ้าต้นมือในกลุ่มสตรีเดิมมีสมาชิกทั้งหมด 40 คน และในปัจจุบันมีสมาชิกเพิ่มขึ้นรวมเป็น 80 คน

กลุ่มฯ มีโครงสร้างกรรมการบริหาร คณะกรรมการบริหารงานจะแยกเป็นคนละชุดกับคณะกรรมการบริหารของกลุ่มสหกรณ์สตรี กลุ่มออมทรัพย์ โดยกลุ่มฯ มีการตั้งคณะกรรมการในการบริหารงานของกลุ่มฯ เป็น 5 ฝ่ายใหญ่ ดังนี้

1. คณะกรรมการฝ่ายอำนวยการ ประกอบด้วย

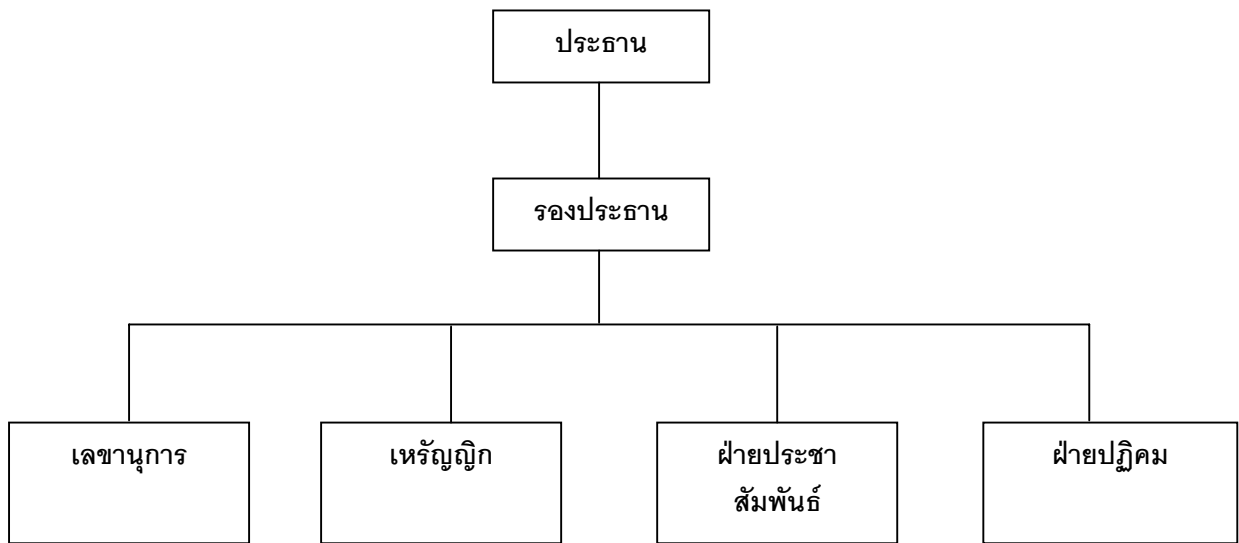
1.1 นางศิริวรรณ	พงศาขวลิต	ประธาน
1.2 นางวังชิน	ประสมสวຍ	รองประธาน
1.3 นางวีระนา	ชื่นชีพ	เลขานุการ
1.4 นางคณินิจ	พากเพียร	เหรัญญิก
1.5 นางสาววิไลพร	กลมกล่อม	ประชาสัมพันธ์
1.6 นางสาวภา	สลัป	ประชาสัมพันธ์
1.7 นางสาวสุปราณี	ธรรมเมือง	ปฎิคม
1.8 นางสาววลาวรรณ	กลมกล่อม	ปฎิคม
1.9 นางสาวขันทอง	ทิมานะ	ปฎิคม

2. คณะกรรมการฝ่ายสวัสดิการและเงินกู้ ประกอบด้วย

2.1 นางสาวรี	ดุเหว่า
2.2 นางทองเหรัญญิก	วันงาม
2.3 นางสาวลำดวน	ลิบน้อย
2.4 นางกัลยาณี	อนุบุตร
2.5 นางจำลอง	นาคำ

3. คณะกรรมการตรวจสอบ ประกอบด้วย
 - 3.1 นางอำนวย เมฆกิจ
 - 3.2 นางสาวพวงทอง แสนผล
 - 3.3 นางภณิดา เขยบาล
 - 3.4 นางจำเนียร ปินตาวงค์
 - 3.5 นางวิจิตรา นาคำ
4. คณะกรรมการส่งเสริมกิจกรรม
 - 4.1 นางสุพิน สง่าเมือง
 - 4.2 นางศักดิ์ศรี ทานัด
 - 4.3 นางเวียนทอง ยานะแก้ว
 - 4.4 นางบัวเดียว สุดใจ
5. คณะกรรมการตรวจรับวัสดุและอุปกรณ์
 - 5.1 นางนงเยาว์ ทิมานะ
 - 5.2 นางวาสนา เชิดชู
 - 5.3 นางสาวบุษกร พัทธ์ไชยบุญพงศ์
 - 5.4 นางเพ็ญศรี กันตะกวาง
 - 5.5 นางจิราพร ประสมสวย
6. คณะกรรมการที่ปรึกษากลุ่มหัตถกรรมผ้าดันมือ
 - 6.1 คุณแสงพลอย มั่งทอง ประธานคณะกรรมการพัฒนาสตรีจังหวัดแพร่
 - 6.2 คุณเกษร ปลาลาศ นายกเทศมนตรีเทศบาลตำบลช่อแฮ
 - 6.3 คุณประเสริฐ แก้วกุลทล อดีตกำนันตำบลช่อแฮ
 - 6.4 คุณสงคราม พงศาขวลิต เทศมนตรีเทศบาลตำบลช่อแฮ

คณะกรรมการที่ดำเนินกิจกรรมของกลุ่มผ้าดันมือ คือ คณะกรรมการฝ่ายอำนวยการมีโครงสร้างการบริหารจัดการกลุ่มฯ ดังแผนภาพที่ 2.2



แผนภาพที่ 2.2 โครงสร้างองค์กรของกลุ่มฯ

คณะกรรมการทั้ง 5 คนมาจากการเลือกตั้งจากสมาชิก ซึ่งอยู่ในตำแหน่งคราวละ 4 ปี เมื่อคณะกรรมการชุดเก่าพ้นจากตำแหน่งวาระ ให้คณะกรรมการชุดเดิมปฏิบัติงานจนกว่าคณะกรรมการชุดใหม่เข้ารับหน้าที่ คณะกรรมการทั้ง 5 คน มีอำนาจหน้าที่ดังนี้

1. อำนาจหน้าที่คณะกรรมการอำนวยการ
 1. กำหนดนโยบาย จัดทำแผน โครงการ เพื่อดำเนินงานให้เป็นไปตามนโยบายและวัตถุประสงค์
 2. รับผิดชอบเกี่ยวกับการเงิน การเก็บรักษาเงิน เอกสาร พัสต ทรัพย์สินของกลุ่มฯ
 3. ติดตามผลการดำเนินงานโครงการกิจกรรมต่าง ๆ และรายงานผลให้สมาชิกทราบในวันประชุมสามัญและวิสามัญ
 4. รักษาระเบียบข้อบังคับกลุ่มฯ อย่างเคร่งครัด
 5. เผยแพร่ เชิญชวนให้สมาชิกกลุ่มฯ ในหมู่บ้านที่สมัครเป็นสมาชิก
 6. จัดกิจกรรมเพื่อหารายได้ หรือขอรับการสนับสนุนงบประมาณ จากองค์กรของรัฐบาล และเอกชนเพื่อส่งเสริมอาชีพสมาชิกกลุ่มฯ เพื่อช่วยเหลือสมาชิก
 7. เผยแพร่ประชาสัมพันธ์กิจกรรมของกลุ่มฯ ให้เป็นที่รู้จักของบุคคลทั่วไป
 8. จัดให้มีการประชุมใหญ่ปีละ 1-2 ครั้ง
2. อำนาจหน้าที่คณะกรรมการสวัสดิการและเงินกู้
 1. พิจารณาหลักฐานการกู้ยืมเงินของสมาชิก หรือสัญญาเงินกู้ โดยให้ประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ลงนาม
 2. พิจารณาจำนวนเงินตามจำนวนสมาชิกกลุ่มฯ ของแต่ละหมู่บ้านและตำบล
 3. ติดตามทวงถามเงินกู้คืนจากสมาชิก

4. กำหนดระยะเวลาการกู้ยืมครั้งละ 6 เดือน และส่งดอกเบี้ยทุก ๆ เดือน ในวันประชุมประจำเดือน
 5. จัดทำบัญชีรับ – จ่าย ประจำเดือนทุกเดือน
 6. เก็บรักษาเงินและหลักฐานการกู้ยืมเงินของกลุ่มฯ ไว้เป็นหลักฐาน
 7. แจ้งฐานะการเงินของกลุ่มฯ ให้คณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มฯ ทราบในวันประชุมทุกเดือน
 8. ในกรณีที่เงินเหลือจากสมาชิกยืม ให้คณะกรรมการนำไปฝาก ธนาคารทหารไทย สาขาสูงเม่น เลขที่บัญชี 369-2-21234-7 โดยใช้ชื่อบัญชี “ กลุ่มหัตถกรรมผ้าดันมือตำบลช่อแฮ” โดยให้ประธานฯ เลขฯ และเหรัญญิก 2 ภายใน 3 คน ถอน คณะกรรมการสวัสดิการเป็นผู้ลงลายมือชื่อในสมุดเงินฝาก
3. อำนาจหน้าที่คณะกรรมการตรวจสอบ
 1. มีหน้าที่ตรวจสอบความถูกต้องของรายได้ของกลุ่มฯ
 2. มีหน้าที่ตรวจสอบการเงินของกลุ่มฯ ทุกประเภท
 3. รายงานผลการตรวจสอบและสรุปผล รายรับ – รายจ่าย เงินทุกประเภทให้คณะกรรมการทราบทุก 6 เดือน
 4. อำนาจหน้าที่คณะกรรมการส่งเสริมกิจกรรม
 1. มีหน้าที่ประสานดำเนินงานในหน้าที่เพื่อการเผยแพร่ผลงานและรวบรวมข้อมูลความคิดเห็นและความต้องการของลูกค้าหรือกลุ่มสนใจ
 2. เพื่อจัดหาและขยายตลาดโดยมีการประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการตลาด
 3. เพื่ออนุรักษ์และส่งเสริมฝีมือแรงงานและภูมิปัญญาของหมู่บ้านและตำบลให้คงอยู่เป็นที่รู้จักแพร่หลายไปทั้งในและต่างประเทศ
 5. อำนาจหน้าที่คณะกรรมการตรวจสอบวัสดุ อุปกรณ์

มีหน้าที่ติดตามประเมินผลตรวจสอบคุณภาพและพัฒนาผลิตภัณฑ์และรวบรวมข้อมูลที่จะเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มฯ และรายงานผลการดำเนินการต่อที่ประชุมในแต่ละครั้ง

คณะกรรมการที่บริหารเงินเกี่ยวกับกิจกรรมผ้าดันมือเป็นหลัก คือคณะกรรมการอำนวยการ โดยแต่ละคนมีหน้าที่รับผิดชอบต่าง ๆ ดังนี้

ประธานกลุ่มฯ มีหน้าที่ในการกำหนดนโยบาย จัดทำแผนโครงการต่าง ๆ เพื่อดำเนินงานของกลุ่มฯ บริหารการผลิต การตลาดและการเงิน

รองประธาน มีหน้าที่ในการทำหน้าที่แทนประธานเมื่อประธานไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้

เลขานุการ มีหน้าที่ในการบันทึกการประชุม

เหรัญญิก มีหน้าที่ดูแลเรื่องการเงินของกลุ่มฯ

ฝ่ายบัญชี มีหน้าที่ในการจัดทำบัญชีทุกอย่างของกลุ่มฯ

ฝ่ายการตลาด มีหน้าที่ในการทำการตลาดของกลุ่มฯ

ตารางที่ 2.1 ประวัติของคณะกรรมการกลุ่มฯ

ชื่อ	ตำแหน่ง	อายุ (ปี)	อาชีพหลัก	การศึกษา	หน้าที่
1. นางศิริวรรณ พงศาขวลิต	ประธานกลุ่มฯ	44	ค้าขาย	ปริญญาตรี	บริหารงานด้านองค์กร การผลิต การตลาดและการเงิน
2. นางวังชิน ประสมสอย	รองประธาน	55	ค้าขาย	มัธยมศึกษาปีที่ 3	ทำหน้าที่แทนประธาน
3. นางวีระนา ชื่นชีพ	เลขานุการ	44	ค้าขาย	ปวส.	บันทึกการประชุม
4. นางคณินิจ พากเพียร	เหรัญญิก	40	ค้าขาย	ปวส.	ดูแลเรื่องการเงิน
5. นางรุ่งดาว สลับ	ผู้จัดทำบัญชี	22	รับจ้าง	ปวส. บัญชี	จัดทำบัญชี
6. นางสาววิไลพร กลมกล่อม	ประชาสัมพันธ์	29	รับจ้าง	ปวส. การตลาด	เผยแพร่ประชาสัมพันธ์กิจกรรมของกลุ่มฯ
7. นางสาววลาวรรณ กลมกล่อม	ปฏิบัติ	25	รับจ้าง	ปวส. การตลาด	ฝ่ายต้อนรับ

ที่มา: จากการสำรวจ

กลุ่มฯ มีการประชุมใหญ่สามัญ อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง ในเดือนธันวาคมของทุกปี และกลุ่มฯ จะมีการประชุมประจำเดือนทุกวันที่ 13 ของเดือน โดยมีระเบียบเกี่ยวกับการประชุมกลุ่มฯ คือสมาชิกต้องมาประชุมไม่น้อยกว่า 1 ใน 3 ของสมาชิกทั้งหมด จึงครบองค์ประชุม ในกรณีที่สมาชิกไม่ครบองค์ประชุมให้ประธานกลุ่มฯ นัดประชุมใหม่และมติที่ประชุมใหญ่ ใช้บังคับให้คณะกรรมการที่ได้รับคัดเลือกจากสมาชิกประชุมทุกครั้ง ถ้าขาดติดต่อกัน 3 ครั้ง ถือว่าหมดการเป็นคณะกรรมการ สมาชิกขาด 3 ครั้งถือว่าหมดสภาพ

2.4.2 ปัญหาการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

แม้ว่ากลุ่มฯ มีการแบ่งหน้าที่ในการบริหารชัดเจน แต่คณะกรรมการไม่ได้ทำหน้าที่ตามบทบาทหน้าที่อย่างเต็มที่ ภาระหน้าที่ส่วนใหญ่อยู่ที่ประธานกลุ่มฯ

สมาชิกไม่มีบทบาทในกลุ่มฯ เท่าที่ควร เป็นการรวมกลุ่มที่สมาชิกเป็นเหมือนแรงงานในการผลิตมากกว่าร่วมกันในการบริหารงาน

2.5 แหล่งให้ความสนับสนุนและความช่วยเหลือแก่กลุ่มฯ

หน่วยงานที่เข้ามาช่วยเหลือและสนับสนุนกลุ่มฯ ทั้งในด้านการเงิน การฝึกอบรมให้ความรู้ ด้านการบริหารงานกลุ่มฯ และการตลาด ซึ่งหน่วยงานที่ให้ความสนับสนุนกลุ่มฯ จากที่ผ่านมาจนถึงปัจจุบันมี 5 หน่วยงานดังนี้

สำนักงานพัฒนาชุมชน อ.เมืองแพร่

ปี 2538 ได้สนับสนุนวัตถุดิบเพื่อนำมาฝึกหัดทำผ้าดันมือรวมเป็น งบประมาณจำนวน 25,000 บาท เพื่อสร้างให้กลุ่มฯ มีความเข้มแข็ง

กรมการปกครอง

ได้สนับสนุนกู้ยืม อุตสาหกรรมย่อยในครอบครัว (อสย.) เพื่อให้กลุ่มฯ ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน จำนวน 70,000 บาท เมื่อปี 2540 มีระยะส่งคืน 5 ปี

สำนักงานประชาสัมพันธ์

ได้ให้การสนับสนุนการฝึกอบรมให้แก่มหาชิกของกลุ่มฯ เมื่อปี 2541 โดยให้เป็นวัสดุอุปกรณ์รวมมูลค่า 400,000 บาทและได้ให้การสนับสนุนเงินทุนให้เปล่าในปี 2543 เพื่อให้กลุ่มฯ ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียนจำนวน 30,000 บาท ซึ่งกลุ่มฯ ได้นำไปใช้ในการซื้อวัตถุดิบในการผลิต

ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์จังหวัดแพร่

ได้สนับสนุนเงินกู้ยืมตามโครงการ “บริการสินเชื่อวิสาหกิจชุมชน” เพื่อให้กลุ่มฯ ใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน จำนวน 500,000 บาท ระยะเวลาส่งคืน 5 ปี อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6 ต่อปี เมื่อปี 2544 กลุ่มฯ ได้นำเงินจำนวนนี้ไปให้สมาชิกกู้ยืมดอกเบี้ยร้อยละหนึ่งบาทต่อเดือนและใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

สำนักงานสวัสดิการคุ้มครองแรงงาน จังหวัดแพร่

เมื่อปี 2544 ได้เข้ามาจัดอบรมหลักสูตร การพัฒนาผู้รับงานไปทำที่บ้านระดับพื้นฐาน และในปี 2546 ได้ทำการจัดอบรมด้านความปลอดภัยและสุขภาพอนามัยสำหรับผู้รับงานไปทำที่บ้าน

สำนักงานสวัสดิการสังคม

ได้จัดอบรมตามโครงการ “พัฒนาสังคมและเศรษฐกิจในสังคม” จังหวัดแพร่ เมื่อเดือน กรกฎาคม 2544

เทศบาลตำบลช่อแฮ

ปี 2545 เทศบาลตำบลช่อแฮ ได้สนับสนุนงบประมาณในการจัดโครงการ “ฝึกอบรมเพิ่มศักยภาพกลุ่มฯ และพัฒนาบรรจุภัณฑ์” เป็นเงิน 60,000 บาท และใน ปี พ.ศ.2546ได้สนับสนุนเงินทุนให้เปล่า จำนวน 50,000 บาท เพื่อให้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ

สำนักงานสหกรณ์การเกษตรจังหวัดแพร่ ปี พ.ศ. 2546

สนับสนุนเงินทุนให้เปล่า จำนวน 40,000 บาท เพื่อให้เป็นเงินทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ ซึ่งกลุ่มฯได้นำไปให้สมาชิกกู้ยืมดอกเบี้ยร้อยละบาทต่อเดือน รายละเอียดดังตารางที่ 2.2

ตารางที่ 2.2 แหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือกลุ่มฯ

แหล่งที่ให้ความสนับสนุน	ปี	ความช่วยเหลือที่ได้รับ
1. สำนักงานพัฒนาชุมชน อ.เมืองแพร่	2538	- วัสดุดิบในการฝึกทำรวมเป็นเงินจำนวน 25,000 บาท
2. กรมการปกครอง	2540	- เงินกู้ยืมปลอดดอกเบี้ยจำนวน 70,000 บาทเพื่อเป็นทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯระยะเวลากู้ยืม 5 ปี
3. สำนักงานประชาสัมพันธ์	2541	- วัสดุอุปกรณ์ รวมมูลค่า 400,000 บาท
	2543	- เงินทุนให้เปล่าจำนวน 30,000 บาทเพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน
4. ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร แพร่	2544	- เงินกู้ยืม จำนวน 500,000 บาท ดอกเบี้ยร้อยละ 6 ต่อปี ระยะเวลากู้ยืม 5 ปี
5. สำนักงานเทศบาลตำบลช่อแฮ	2545	- งบประมาณฝึกอบรมจำนวน 60,000 บาท
	2546	- เงินให้เปล่า จำนวน 50,000 บาท เพื่อใช้จัดซื้อวัสดุดิบ
6. สหกรณ์การเกษตรอำเภอเมืองแพร่	2546	- เงินให้เปล่า จำนวน 40,000 บาท เพื่อเป็นทุนหมุนเวียน

ที่มา: จากการสำรวจ

บทที่ 3

การผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

3.1 ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ สามารถแยกได้เป็น 3 ประเภท ได้แก่

1. ผ้าคลุมเตียง
 - ผ้าคลุมเตียง ขนาด 6 ฟุต
 - ผ้าคลุมเตียง ขนาด 5 ฟุต
 - ผ้าคลุมเตียง ขนาด 3.5 ฟุต
2. ผ้าห่มนวม
3. ปลอกหมอน

3.2 การบริหารการผลิตและการวางแผนการผลิต

3.2.1 การบริหารการผลิต

ลักษณะการผลิตของกลุ่มฯ เป็นแบบรวมกันซื้อวัตถุดิบ แยกผลิต และรวมกันขาย การบริหารการผลิตของกลุ่มฯ ประธานจะมีหน้าที่ในการบริหารการผลิตควบคู่กับธุรกิจของประธานเอง เมื่อได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า โดยแบ่งคำสั่งซื้อออกเป็น 4 ส่วน คือ

1. กลุ่มฯ จัดซื้อวัตถุดิบมาทำการผลิตโดยจ้างสมาชิกเป็นรายกิจกรรม ร้อยละ 30 ของปริมาณการสั่งซื้อ
2. จ้างเหมาให้แก่สมาชิกเป็นรายชิ้นโดยที่สมาชิกจะลงทุนในการผลิตเองทั้งวัตถุดิบและวัสดุอุปกรณ์ในการผลิตและจ้างแรงงานในการผลิตเช่นกันแล้วนำชิ้นงานมาจำหน่ายให้กับกลุ่มฯ ร้อยละ 30 ของปริมาณการสั่งซื้อ
3. สำหรับประธานกลุ่มฯ เสมือนสมาชิกผู้ผลิตรายหนึ่งที่รับจ้างเหมางานเป็นรายชิ้นร้อยละ 30 ของปริมาณการสั่งซื้อ
4. กลุ่มฯ รับซื้อผลิตภัณฑ์จากกลุ่มอื่นที่เป็นเครือข่ายเพื่อจำหน่ายส่งมอบให้กับลูกค้าร้อยละ 10 ของปริมาณการสั่งซื้อ

การกระจายงาน ประธานจะเป็นผู้กำหนดลดรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ตามคำสั่งลูกค้า และระยะเวลาการผลิต ซึ่งส่วนใหญ่ประธานกลุ่มฯ จะกำหนดเวลาประมาณ 4 สัปดาห์ต่อชิ้น ตามที่ประธานจะกำหนดระยะเวลากับลูกค้า ถ้าสมาชิกไม่สามารถผลิตได้ตามกำหนดระยะเวลาประธานกลุ่มฯ ต้องแจ้งและตกลงกับลูกค้า การจัดซื้อปัจจัยการผลิตมีทั้งสมาชิกจัดซื้อวัตถุดิบกันเอง และ สมาชิกนำปัจจัยการผลิตจากกลุ่มฯ นำไปผลิต ที่บ้านหรือที่กลุ่มฯ (บ้านประธานกลุ่มฯ) หลังจากนั้นประธานกลุ่มฯ จะรวบรวมสินค้าเพื่อนำไปจำหน่ายให้กับลูกค้า หรือส่งมอบให้กับลูกค้า

ที่ผ่านมากลุ่มฯ จัดซื้อวัตถุดิบมาจำหน่ายให้แก่สมาชิกแต่มีปัญหาวัตถุดิบคงเหลือ เนื่องจากลูกค้าสั่งซื้อสินค้ามาไม่ตรงกับวัตถุดิบที่กลุ่มฯ สั่งซื้อมา กลุ่มฯ จึงแก้ปัญหาโดยให้สมาชิกในกลุ่มฯ ที่มีความต้องการใช้ผ้าสีและลวดลายใด ก็มาสั่งซื้อรวมกันที่กลุ่มฯ หลังจากนั้นประธานกลุ่มฯ จะสั่งซื้อไปยังบริษัทหรือร้านค้าที่จำหน่ายในราคาที่ถูกลงกว่าท้องตลาดและได้รับส่วนลดประมาณ ร้อยละ 5 – 10 ซึ่งทางร้านจะนำสินค้าส่งให้ โดยทางกลุ่มฯ ไม่ต้องเสียค่าขนส่ง ส่วนการชำระเงินทางสมาชิกจะต้องจ่ายเงินก่อนและกลุ่มฯ โอนเงินให้ทางร้านก่อนส่งสินค้า

3.2.2 การวางแผนการผลิต

ประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ทำการวางแผนการผลิตของกลุ่มฯ เนื่องจากเป็นผู้ดำเนินการตลาดของกลุ่มฯ ในการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า ทำให้ทราบปริมาณการผลิตของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด สีและลวดลายแบบไหนเป็นที่ต้องการของลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ นอกจากนี้ประธานได้ศึกษาแบบและลวดลายจากนักออกแบบและประยุกต์จากนิตยสารต่างประเทศ เพื่อให้ลวดลายที่สวยงาม และกลุ่มฯ ยังมีการฝึกอบรมฝีมือแรงงานของกลุ่มฯ โดยใช้งบประมาณศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานในจังหวัดเพื่อเพิ่มการผลิตให้ได้ตามที่ตลาดต้องการ

การผลิตของกลุ่มฯ มีตลอดปี ปริมาณการผลิตของกลุ่มฯ ไม่ได้กำหนดแน่นอน ขึ้นอยู่กับปริมาณการสั่งซื้อของลูกค้าและนอกเหนือจากจะทำการผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าแล้ว สมาชิกจะทำการผลิตเพื่อนำมาฝากขายที่ประธานกลุ่มฯ ซึ่งสมาชิกจะเป็นผู้กำหนดลวดลายและโทนสีเอง โดยช่วงต้นปีจะเป็นช่วงที่ทำการผลิตค่อนข้างมากเพื่อเตรียมสินค้าไว้จำหน่ายในช่วงปลายปีในการออกร้านแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆ เช่นงานออกร้านที่เมืองทองธานี กทม. ซึ่งเป็นงานใหญ่และกลุ่มฯ จำหน่ายสินค้าได้จำนวนมากและได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าอีกด้วย ส่วนในด้านกำลังการผลิตที่กลุ่มฯ ได้กำหนดไว้ (ดังตารางที่ 3.1) ซึ่งในปี พ.ศ.2547 กลุ่มฯ ได้เสนอแผนงาน/โครงการฝึกทักษะและเทคโนโลยีการผลิตผ้าดันมือและโครงการส่งเสริมอาชีพหัตถกรรมผ้าดันมือบ้านธรรมเมือง หมู่ที่ 4 ตำบลช่อแฮ อำเภอเมือง จังหวัดแพร่ เพื่อขยายกำลังการผลิตให้ทันกับความต้องการของลูกค้า เพื่อให้สมาชิกมีความรู้ความชำนาญเพิ่มขึ้นและเทคโนโลยีใหม่ ๆ ในการผลิต และเพื่อยกระดับฝีมือในการผลิตผ้าดันมือให้มีมาตรฐานที่ดีขึ้น

ตารางที่ 3.1 กำลังการผลิตของกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ขนาด	กำลังการผลิตต่อเดือน
ผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต	ชิ้น	105 x 115 นิ้ว	20
ผ้าคลุมเตียงขนาด 5 ฟุต	ชิ้น	96 x 114 นิ้ว	20
ผ้าคลุมเตียงขนาด 3.5 ฟุต	ชิ้น	85 x 110 นิ้ว	20
ปลอกหมอน	ชิ้น	16 x 16 นิ้ว	100
ผ้าห่มนวม	ชิ้น	85 x 105 นิ้ว	30

ที่มา: จากการสำรวจ

3.3 การจัดหาปัจจัยการผลิต

การจัดหาปัจจัยการผลิตของกลุ่มฯ ประธานจะมีหน้าที่ในการสั่งซื้อและจัดซื้อปัจจัยในการผลิตได้แก่ ผ้าฝ้ายป่านสีครีมและใยโพลี ส่วนปัจจัยการผลิตที่เหลือสมาชิกจะจัดซื้อเอง ปัจจัยการผลิตชนิดต่างๆ มีรายละเอียด ดังนี้

3.3.1 วัตถุดิบ ได้แก่

ใยโพลี

กลุ่มฯ จัดซื้อโดยสั่งซื้อจากกทม. ในราคาม้วนละ 2,050 บาท ขนาด 110 นิ้ว x 60 หลา และจำหน่ายให้สมาชิกในราคา 2,250 บาทต่อม้วน ความถี่ในการจัดซื้อเดือนละครั้ง ๆ ละ 5 ม้วน นอกจากนี้ในปี พ.ศ.2546 กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนใยโพลี จำนวน 10 ม้วน และได้นำมาจำหน่ายให้กับสมาชิกในราคาม้วนละ 800 บาท

ผ้าฝ้ายป่าน

กลุ่มฯ จัดซื้อโดยสั่งซื้อจากจังหวัดเชียงใหม่ เนื่องจากมีราคาถูกกว่าซื้อจากจังหวัดแพร่จะจำหน่ายในราคาหลาละ 38 บาท แต่ถ้าสั่งซื้อจากจังหวัดเชียงใหม่จะมีราคาหลาละ 25 บาท และจำหน่ายให้สมาชิกในราคา 27 บาทต่อหลา ความถี่ในการจัดซื้อเดือนละครั้ง ๆ ละ 500-1,000 หลา

ผ้าฝ้ายสี

สมาชิกในกลุ่มฯ รวมกันซื้อโดยประสานกับประธานกลุ่มฯ สั่งซื้อจากกทม. ในราคาหลาละ 30 บาท โดยสั่งซื้อเดือนละ 1 ครั้ง ๆ ละ 500-1,000 หลา ทางร้านจะส่งสินค้ามาให้หลังจากกลุ่มฯ โอนเงินผ่านทางบัญชีธนาคารเรียบร้อยแล้ว

ผ้าฝ้ายลาย

สมาชิกในกลุ่มฯ รวมกันซื้อโดยประสานกับประธานกลุ่มฯ สั่งซื้อจากกทม. ในราคาหลาละ 120 บาท โดยสั่งซื้อเดือนละ 1 ครั้ง ๆ ละ 500-1,000 หลา ทางร้านจะส่งสินค้ามาให้หลังจากกลุ่มฯ โอนเงินผ่านทางบัญชีธนาคารเรียบร้อยแล้ว

ด้ายเย็บผ้า

สมาชิกและกลุ่มฯ จัดซื้อจากร้านค้าในจังหวัดแพร่ในราคาหลอดละ 5 บาท โดยสั่งซื้อเดือนละ 1 ครั้ง ๆ ละ 1 โหล

ดินสอ

สำหรับวาดลาย กลุ่มฯ จัดซื้อจากร้านค้าในจังหวัดแพร่ ในราคา 2 บาทต่อแท่ง ซึ่งดินสอ 1 แท่งสามารถวาดลายผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 5 ฟุตและผ้าห่มได้ประมาณ 10 ผืน ผ้าคลุมเตียงขนาด 3.5 ฟุต จำนวน 13 ผืนและปลอกหมอน จำนวน 47 ใบ

สีไม้ระบายน้ำ

สำหรับวาดลายบนผ้าสี กลุ่มฯ จัดซื้อจากร้านค้าในจังหวัดแพร่เป็นชุดในราคาชุดละ 100 บาท ซึ่งสีไม้ 1 แท่งสามารถวาดลายผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 5 ฟุตและผ้าห่มได้ประมาณ 10 ผืน ผ้าคลุมเตียงขนาด 3.5 ฟุต จำนวน 13 ผืนและปลอกหมอน จำนวน 47 ใบ

รายละเอียดดังตารางที่ 3.2

ตารางที่ 3.2 การจัดหมวดวัตถุดิบของกลุ่มฯ และสมาชิก

วัตถุดิบหลัก	หน่วย	ราคา (บาท)	แหล่งที่มา	ความถี่ในการ ซื้อ	ปริมาณการ ซื้อ/ครั้ง	การชำระเงิน	วิธีขนส่ง
ผ้าฝ้ายสี	หลา	30.00	สั่งซื้อจากร้านในกทม.	1 ครั้ง/เดือน	500-1,000	โอนเข้าบัญชี	ร้านค้าจัดส่งให้
ผ้าฝ้ายลาย	หลา	120.00	สั่งซื้อจากร้านในกทม.	1 ครั้ง/เดือน	500-1,000	โอนเข้าบัญชี	ร้านค้าจัดส่งให้
ใยโพลี	ม้วน	2,050.00	สั่งซื้อจากร้านในกทม.	1 ครั้ง/เดือน	5	โอนเข้าบัญชี	ร้านค้าจัดส่งให้
ผ้าฝ้ายปาน	หลา	27.00	สั่งซื้อจากเชียงใหม่	1 ครั้ง/เดือน	500-1,000	โอนเข้าบัญชี	ร้านค้าจัดส่งให้
ด้ายหลอด	หลอด	5.00	ซื้อจากร้านค้าใน จ.แพร่	1 ครั้ง/เดือน	1 โหล	เงินสด	ขนส่งเอง
ดินสอ	แท่ง	2.00	ซื้อจากร้านค้าใน จ.แพร่	1 ครั้ง/เดือน	1 โหล	เงินสด	ขนส่งเอง
ดินสอระบายสี	ชุด	100.00	ซื้อจากร้านค้าใน จ.แพร่	1 ครั้ง/เดือน	1	เงินสด	ขนส่งเอง

ที่มา : จากการสำรวจ

3.3.2 วัสดุและอุปกรณ์การผลิต

ปัจจัยการผลิตที่เป็นวัสดุอุปกรณ์ในการผลิตต่าง ๆ จะเป็นของกลุ่มฯ ที่หน่วยงานของรัฐให้การสนับสนุนแล้วนำมาจำหน่ายและให้สมาชิกเช่า เพื่อใช้ในการผลิต ซึ่งมีรายละเอียดต่าง ๆ ของวัสดุอุปกรณ์การผลิต ดังต่อไปนี้

จักรอุตสาหกรรม

กลุ่มฯ มีจักรอุตสาหกรรม จำนวน 8 หลัง ได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานประชาสงเคราะห์ เมื่อปี พ.ศ.2542 จำนวน 4 หลัง ราคาตัวละ 15,000 บาท และอีก 4 หลัง ได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานเทศบาลตำบลช่อแฮ เมื่อปี พ.ศ.2546 มีอายุการใช้งาน 15 ปี กลุ่มฯ ได้ให้สมาชิกเช่าเพื่อการผลิตจำนวน 7 หลัง และเหลือไว้ใช้สำหรับกลุ่มฯ จำนวน 1 หลัง ส่วนสมาชิกที่ไม่ได้ยืมจากกลุ่มฯ จัดซื้อเองจากร้านค้าในจังหวัดแพร่

จักรธรรมดา

กลุ่มฯ มีจักรธรรมดาจำนวน 5 หลัง ได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานเทศบาลตำบลช่อแฮ เมื่อปี พ.ศ.2546 โดยมีราคาตัวละ 3,500 บาท อายุการใช้งาน 15 ปี กลุ่มฯ ได้ให้สมาชิกเช่าเพื่อการผลิตจำนวน 4 หลัง และเหลือไว้ใช้สำหรับกลุ่มฯ จำนวน 1 หลัง ส่วนสมาชิกที่ไม่ได้ยืมจากกลุ่มฯ จัดซื้อเองจากร้านค้าในจังหวัดแพร่

จักรโม่ริม

สำหรับเย็บริม กลุ่มฯ มีจำนวน 2 ตัว ได้รับการสนับสนุนจากสำนักงานเทศบาลตำบลช่อแฮ เมื่อปี พ.ศ.2546 โดยมีราคาตัวละ 2,000 บาท อายุการใช้งาน 15 ปี กลุ่มฯ ได้ให้สมาชิกเช่าเพื่อการผลิตจำนวน 1 หลัง และเหลือไว้ใช้สำหรับกลุ่มฯ ใช้จำนวน 1 หลัง ส่วนสมาชิกที่ไม่ได้ยืมจากกลุ่มฯ จัดซื้อเองจากร้านค้าในจังหวัดแพร่

เหล็กยัดรูปตัวซี

กลุ่มฯ มีเหล็กยัดรูปตัวซีจำนวน 34 ชุด กลุ่มฯ จัดซื้อเมื่อปี พ.ศ.2546 ในราคาชุดละ 200 บาท อายุการใช้งาน 20 ปี สมาชิกสามารถยืมไปใช้จำนวน 16 ชุด ที่เหลือเก็บไว้ที่กลุ่มฯ ส่วนสมาชิกที่ไม่ได้ยืมจากกลุ่มฯ จัดซื้อเองจากร้านค้าในจังหวัดแพร่

แบบพิมพ์ลายต้น

สมาชิกกลุ่มฯ จัดทำเอง มีจำนวน 1 อัน เป็นแบบพิมพ์ทำจากเสื่อน้ำมัน ราคาอันละ 100 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี

แบบพิมพ์ลายตัด

สมาชิกกลุ่มฯ จัดทำเอง มีจำนวน 1 ชุด เป็นแบบพิมพ์ทำจากกระดาษแข็ง ราคาอันละ 50 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี

กรรไกร

สมาชิก จัดซื้อ จากร้านค้าในตลาดตำบลช่อแฮ ในราคาอันละ 20 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี

ไม้ดันลาย

สำหรับการดันลายผ้าคลุมเตียงและผ้าห่มจะมีขนาดยาวกว่าไม้ดันลายปลอกหมอนส่วนใหญ่ สมาชิกจะจัดทำเอง แต่ถ้าจัดซื้อจะซื้อจากร้านค้าในตัวเมืองแพร่ ในราคาชุดละ 500 บาท อายุการใช้งาน 30 ปี

ไม้ดันลายปลอกหมอน

สำหรับการดันลายปลอกหมอน ส่วนใหญ่สมาชิกจะจัดทำเอง แต่ถ้าจัดซื้อจะซื้อจากร้านค้าในตัวเมืองแพร่ ในราคาชุดละ 200 บาท อายุการใช้งาน 30 ปี

เข็มเนา

สำหรับเนาขอบผ้าก่อนการดันลาย สมาชิกจัดซื้อจากร้านค้าในตลาดช่อแฮ ราคาห่อละ 5 บาท อายุการใช้งาน 1 ปี

วัสดุอายุการใช้งานต่ำกว่า 1 ปี

เข็มสอย

สมาชิกจัดซื้อจากร้านค้าทั่วไป ในราคาห่อละ 5 บาท (12 เล่ม) เข็มสอย 1 ห่อใช้ในการผลิตผ้าคลุมเตียง ผ้าห่ม ได้ 1 ผืน และปลอกหมอนจำนวน 10 โหล ความถี่ในการจัดซื้อ 1 เดือน/ครั้ง

เข็มดันลาย

สำหรับดันลาย สมาชิกจัดซื้อจากร้านค้าทั่วไป ครั้งละ 1 ห่อ ในราคาห่อละ 5 บาท จัดซื้อเดือนละ 1 ครั้ง ใช้ในการผลิตผ้าคลุมเตียงและผ้าห่มได้ 1 ผืน และปลอกหมอนจำนวน 1 โหล ความถี่ในการจัดซื้อ 1 เดือน/ครั้ง

เข็มหมุด

สมาชิกจัดซื้อจากร้านค้าทั่วไป ในราคาห่อละ 3 บาท (12 อัน) อายุการใช้งาน 6 เดือน ความถี่ในการจัดซื้อ 6 เดือน/ครั้ง

ตารางที่ 3.3 วัสดุอุปกรณ์และโรงเรือนของกลุ่มฯ

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคา(บาท/ หน่วย)	ราคารวม (บาท)	อายุการใช้ งาน(ปี)	ปีที่ได้มา	แหล่งที่มา
จักรอุตสาหกรรม	หลัง	8	15,000	120,000	15	2546	สำนักงานเทศบาล ต.ช่อแฮ
จักรธรรมดา	หลัง	5	3,500	17,500	15	2546	สำนักงานเทศบาล ต.ช่อแฮ
จักรโม่รีม	หลัง	2	2,000	4,000	15	2546	สำนักงานเทศบาล ต.ช่อแฮ
เหล็กยี่ดรูปตัวซี	ชุด	34	200	6,800	20	2546	สำนักงานเทศบาล ต.ช่อแฮ
แบบพิมพ์	อัน	2	100	200	10	2546	สมาชิกจัดทำเอง
กรรไกร	ด้าม	40	20	800	10	2546	จัดซื้อจากตลาดใน ต.ช่อแฮ
ไม้ด้นลาย	ชุด	1	500	500	20	2546	สมาชิกกลุ่มฯ จัดทำเอง
ไม้ด้นลายหมอน	อัน	1	200	200	30	-	สมาชิกกลุ่มฯ จัดทำเอง
เข็มจักรอุตสาหกรรม	ห่อ	20	30	600	5	2546	สำนักงานเทศบาล ต.ช่อแฮ
เข็มหมุด	กล่อง	12	50	600	0.5	2546	สำนักงานเทศบาล ต.ช่อแฮ
เข็มนด้นลาย	ห่อ	1	5.00	5	1	-	จัดซื้อจากร้านค้าใน จ.แพร่
เข็มสอย	ห่อ	1	5.00	5	1	-	จัดซื้อจากร้านค้าใน จ.แพร่
เข็มเนา	ห่อ	1	5.00	5	1	-	จัดซื้อจากร้านค้าใน จ.แพร่

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 3.4 ประมาณการวัสดุอุปกรณ์และโรงเรือนในการผลิตของสมาชิกกลุ่มฯแต่ละราย

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคา (บาท/หน่วย)	ราคารวม (บาท)	อายุการใช้ งาน(ปี)	แหล่งที่มา
จักรอุตสาหกรรม	หลัง	1	15,000	15,000	15	เช่ากลุ่มฯ และซื้อจากร้านค้าใน จ.แพร่
จักรโม่รีม	หลัง	1	2,000	2,000	15	เช่ากลุ่มฯ และซื้อจากร้านค้าใน จ.แพร่
จักรธรรมดา	หลัง	1	3,500	3,500	15	เช่ากลุ่มฯ และซื้อจากร้านค้าใน จ.แพร่
เหล็กยึดรูปตัวซี	ชุด	1	200	200	20	เช่ากลุ่มฯ และซื้อจากร้านค้าใน จ.แพร่
แบบพิมพ์ลายดิน	อัน	1	100	100	10	สมาชิกจัดทำเอง
แบบพิมพ์ลายตัด	อัน	1	50	50	10	สมาชิกจัดทำเอง
ไม้คั่นลาย	ชุด	1	1,000	1,000	30	สมาชิกจัดทำเอง
ไม้คั่นลายหมอน	อัน	1	200	200	30	สมาชิกจัดทำเอง
กรรไกร	ด้าม	1	20	20	10	จัดซื้อจากร้านค้าในจังหวัดแพร่
เข็มหมุด	ห่อ	1	3	3	0.5	จัดซื้อจากร้านค้าในจังหวัดแพร่
เข็มคั่นลาย	ห่อ	1	5.00	5	1	จัดซื้อจากร้านค้าในจังหวัดแพร่
เข็มสอย	ห่อ	1	5.00	5	1	จัดซื้อจากร้านค้าในจังหวัดแพร่
เข็มเนา	ห่อ	1	5.00	5	1	จัดซื้อจากร้านค้าในจังหวัดแพร่

ที่มา : จากการสำรวจและการคำนวณ

3.3.3 บรรจุภัณฑ์

ด้านบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ ประธานกลุ่มฯ จะเป็นผู้รับผิดชอบทั้งหมดเนื่องจากสมาชิกกลุ่มฯมีหน้าที่ในการผลิตเท่านั้น บรรจุภัณฑ์ที่ใช้อยู่เป็นถุงพลาสติกใส ขนาด 20 x 30 นิ้ว ราคาใบละ 2 บาท เนื้อหามีความแข็งแรงทนทาน ได้มาตรฐานสากล สามารถบรรจุผ้าคันมือมองเห็นตัวผลิตภัณฑ์และลวดลายภายในอย่างชัดเจน และจะมีถุงบรรจุซึ่งทำจากผ้าดิบสีขาวและมีตราชื่อกลุ่มหัตถกรรมผ้าคันมือ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้มาตรฐาน “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” จังหวัดแพร่ ถุงบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ สามารถบรรจุผลิตภัณฑ์ผ้าคลุมเตียงและผ้าห่ม 1 ชิ้น/ใบ แต่ถ้าเป็นปลอกหมอนจะบรรจุ 1 โหล/ใบ ประธานกลุ่มฯ จัดซื้อบรรจุภัณฑ์จากร้านค้าจังหวัดเชียงใหม่เดือนละ 1 ครั้ง ๆ ละ 2 กิโลกรัมในราคา 50 บาท/กิโลกรัม (25 ใบ) ส่วนบรรจุภัณฑ์ที่กลุ่มฯ ผลิตก็ใช้แบบเดียวกับของประธานกลุ่มฯ การจัดซื้อประธานกลุ่มฯ จะจัดซื้อมาพร้อมกับของประธาน ในปี 2546 กลุ่มฯ เสียค่าบรรจุภัณฑ์ จำนวน 1,700 บาท

3.3.4 โรงเรือน

กลุ่มฯ ไม่มีโรงเรือนสำหรับทำการผลิต เนื่องจากสมาชิกจะทำการผลิตที่บ้านของตนเอง ใช้บ้านประธานกลุ่มฯ เป็นสถานที่ผลิต สถานที่เก็บ และจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ในอนาคตกลุ่มฯ ต้องการสร้างศูนย์หัตถกรรมผ้าคันมือ ในที่ดินที่กลุ่มฯ จัดซื้อไว้ขนาด 1 งาน 37 ตารางวา โดยในปี พ.ศ. 2547 กลุ่มฯ ได้เสนอโครงการเพื่อของบประมาณจำนวน 750,000 บาท จากผู้ว่า CEO จังหวัดแพร่ เพื่อนำมาสร้างศูนย์ฯ ดังกล่าว แต่ยังคงอยู่ในระหว่างพิจารณาโครงการ

3.3.5 การตรวจสอบคุณภาพและการเก็บรักษาปัจจัยการผลิต

การตรวจสอบคุณภาพปัจจัยการผลิต เป็นหน้าที่ของประธานกลุ่มฯ ในส่วนของปัจจัยการผลิตที่สมาชิกกลุ่มฯ รวมกันซื้อ ได้แก่ ผ้าชนิดต่าง ๆ และใยโพลี ซึ่งจะพิจารณาจากเนื้อผ้าที่นำมาตัดเย็บเป็นลวดลาย ต้องเป็นผ้าคุณภาพดีอ่อนนุ่ม มีลวดลายสวยงาม และใยโพลี จะต้องไม่หยาบ เพราะจะทำให้การดันลายออกมาไม่สวย

การเก็บรักษาปัจจัยการผลิตสมาชิกเก็บรักษาไว้ที่บ้านสมาชิกเอง ส่วนปัจจัยการผลิตที่กลุ่มฯ ซื้อมาจำหน่ายให้แก่สมาชิกจะเก็บไว้ที่บ้านประธาน รวมทั้งอุปกรณ์ในการผลิตด้วย เพราะ อุปกรณ์ในการผลิตของกลุ่มฯ จะเก็บไว้ที่บ้านประธานกลุ่มฯ อย่างละ 1 ชุด ได้แก่ จักรอุตสาหกรรม จักรธรรมดาพร้อมมอเตอร์และจักรฝั่งริม สำหรับการฝึกอบรมการผลิตผ้าดันมือให้แก่สมาชิกและผู้สนใจ อุปกรณ์ที่เหลือนำไปจำหน่ายให้สมาชิกเช่า หรือยืมนำไปใช้ฟรี เช่น เหล็กยัดรูปตัวซี

3.4 แรงงานและการจ้างงาน

3.4.1 การใช้แรงงานในการผลิต

แรงงานในการผลิตผ้าดันมือจะเป็นสมาชิกกลุ่มฯ และคนในหมู่บ้านที่มีความสนใจในการทำงาน เช่น เด็กๆ ที่สนใจที่จะเรียนรู้ การทำผ้าดันมือจากผู้ใหญ่ หารายได้ให้กับตัวเอง โดยรับจ้างทำงานชิ้นเล็ก ๆ เช่น หมอนอิง หรือรับจ้างดันผ้า (โดยจ้างวาละ 2 บาท)

3.4.2 การจ้างงาน

ลักษณะการจ้างงานของกลุ่มฯ จะมี 2 ลักษณะ คือ จ้างเป็นรายชิ้น ปัจจัยการผลิตและวัสดุ อุปกรณ์เป็นของสมาชิกทั้งหมด และจ้างตามลักษณะงานที่ทำสำหรับสมาชิกที่ไม่มีทุนในการจัดซื้อปัจจัยการผลิต เมื่อผลิตเสร็จสมาชิกก็นำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายหรือฝากขายที่ประธานกลุ่มฯ และหักเป็นรายได้เข้ากลุ่มฯ การจ่ายค่าแรงงานจะจ่ายเป็นเงินสด เมื่อนำชิ้นงานมาส่งได้รับเงินค่าจ้างทันทีซึ่งค่าจ้างในการผลิตผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดแตกต่างกันดังตารางที่ 3.5 และ 3.6

ตารางที่ 3.5 ค่าจ้างแรงงานเป็นรายชิ้น

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ราคาซื้อสมาชิก/หน่วย (บาท)		หักเข้ากลุ่มฯ (บาท/หน่วย)	ราคาที่สมาชิกได้รับ (บาท/หน่วย)	
		จำหน่ายในประเทศ	จำหน่ายต่างประเทศ		จำหน่ายในประเทศ	จำหน่ายต่างประเทศ
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	3,000.00	3,200.00	200.00	2,800.00	3,000.00
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	3,000.00	-	200.00	2,800.00	-
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	1,800.00	-	100.00	1,700.00	-
ผ้าห่มนวม	ชิ้น	2,000.00	-	200.00	1,800.00	-
ปลอกหมอน	ใบ	83.33	-	0.83	82.50	-

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 3.6 ค่าจ้างแรงงานของกลุ่มฯ

ลักษณะงาน	หน่วย	ค่าจ้างผลิต(บาท/หน่วย)
ตัดผ้าเป็นลาย	วัน	100
สอยผ้าและต่อเป็นชิ้น	ชิ้น	300-500
วาดลาย	ชิ้น	50-100
ปูใย	ชิ้น	20
ด้นลาย	ชิ้น	500-800
ใช้จักรเย็บริม	ชิ้น	50
สอยริม	ชิ้น	50

ที่มา: จากการสำรวจ

3.5 ต้นทุนและผลตอบแทน

การคำนวณต้นทุนการผลิตของกลุ่มฯ ประกอบด้วยค่าวัตถุดิบและค่าจ้างแรงงานในการผลิต ซึ่งเป็นต้นทุนการผลิตที่เกิดจากการจ่ายเงินสดอย่างแท้จริงในการผลิตผลิตภัณฑ์ ส่วนต้นทุนในการวิเคราะห์นอกจากจะคิดจากต้นทุนวัตถุดิบ ค่าแรงงานของสมาชิกแล้ว จะมีการคิดรวมต้นทุนในส่วนของคุณค่าเสื่อมราคาวัสดุ อุปกรณ์การผลิตชนิดต่าง ๆ รวมถึงค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ทั้งในด้านการตลาดและการจัดการ ทั้งที่เป็นเงินสดและไม่เป็นเงินสดอีกด้วย (ตารางภาคผนวก ค.) การพิจารณาต้นทุนในการผลิตในส่วนของต้นทุนการผลิตของสมาชิก และต้นทุนการผลิตของกลุ่มฯ จะเหมือนกัน คือจะลงทุนในด้านปัจจัยการผลิตและจ้างสมาชิกกลุ่มฯ ผลิตเป็นรายกิจกรรม แล้วนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายหรือฝากขายกับประธานกลุ่มฯ สมาชิกจะรับผิดชอบค่าใช้จ่ายในการผลิตเท่านั้น สมาชิกไม่ต้องรับภาระค่าใช้จ่ายด้านการตลาดและการบริหารจัดการต่าง ๆ เนื่องจากต้นทุนในด้านการตลาดจะเป็นหน้าที่ของประธานกลุ่มฯ ทั้งหมด แต่ต้นทุนการผลิตของกลุ่มฯ จะแตกต่างกับต้นทุนสมาชิกคือ จะมีค่าใช้จ่ายค่าบรรจุภัณฑ์และค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การตลาดและการบริหารจัดการ ดังนั้นการคำนวณต้นทุนการผลิตของสมาชิกและกลุ่มฯ จะเหมือนกันโดยให้ราคาวัสดุอุปกรณ์และปัจจัยการผลิตมีราคาเท่ากัน

จากการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของสมาชิกและของกลุ่มฯ พบว่า ผลิตภัณฑ์ที่มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายสูงสุด ได้แก่ ผ้าคลุมเตียงขนาด 5 ฟุต รองลงมาคือ ผ้าห่มนวม และผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต (จำหน่ายในประเทศ) และผลิตภัณฑ์ที่อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาต่ำสุด ได้แก่ ปลอกหมอนอิง ขนาด 16 x 16 นิ้ว ซึ่งมีรายละเอียดแต่ละรายผลิตภัณฑ์ดังนี้

ผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต (105 x 115 นิ้ว) (สำหรับจำหน่ายในประเทศ)

เมื่อพิจารณาต้นทุนและผลตอบแทนการผลิต พบว่าต้นทุนการผลิตทั้งหมดมีค่าเท่ากับ 2,172.20 บาท ต่อชิ้น ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นค่าวัตถุดิบ เนื่องจากราคาวัตถุดิบค่อนข้างสูง โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 49.93 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดและต้นทุนการผลิตที่มีสัดส่วนมากรองลงมา คือ ต้นทุนค่าแรงงาน ค่าวัสดุ และต้นทุนคงที่ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 49.72 0.32 และ 0.02 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดตามลำดับ สมาชิกและกลุ่มฯ จำหน่ายให้ประธานกลุ่มฯ ในราคา 3,000 บาทต่อชิ้น หักเข้ากลุ่มฯ 200 บาทต่อชิ้น สมาชิกและกลุ่มฯ ได้

รับจำนวน 2,800 บาทต่อชิ้น ทำให้มีกำไรจากการขาย 627.80 บาทต่อชิ้น และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่งคิดเป็นร้อยละ 22.42

ต้นทุนการผลิตผันแปร	2,171.70 บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	2,171.70 บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	2,172.20 บาท/ชิ้น
ราคาขายส่ง	2,800.00 บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร	628.30 บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด	628.30 บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด	627.80 บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง ร้อยละ	22.44
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ	22.44
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ	22.42

ผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต (118 x 118 นิ้ว) (สำหรับจำหน่ายต่างประเทศ)

เมื่อพิจารณาต้นทุนและผลตอบแทนการผลิต พบว่าต้นทุนการผลิตทั้งหมดมีค่าเท่ากับ 2,522.44 บาทต่อชิ้น ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นค่าแรงงาน โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 56.69 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนการผลิตที่มีสัดส่วนมาจากรองลงมา คือ ต้นทุนค่าวัตถุดิบ ค่าวัสดุและ ต้นทุนคงที่ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 43.00 0.28 และ 0.03 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดตามลำดับ สมาชิกและกลุ่มฯ จำหน่ายให้ประธานกลุ่มฯ ในราคา 3,200 บาทต่อชิ้น หักเข้ากลุ่มฯ 200 บาทต่อชิ้น สมาชิกและกลุ่มฯ ได้รับจำนวน 3,000 บาทต่อชิ้น ทำให้มีกำไรจากการขาย 477.56 บาทต่อชิ้น และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่งคิดเป็นร้อยละ 15.92

ต้นทุนการผลิตผันแปร	2,521.70 บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	2,521.70 บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	2,522.44 บาท/ชิ้น
ราคาขายส่ง	3,000.00 บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร	478.30 บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด	478.30 บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด	477.56 บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง ร้อยละ	15.94
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ	15.94
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ	15.92

ผ้าคลุมเตียงขนาด 5 ฟุต (85 x 105 นิ้ว)

เมื่อพิจารณาต้นทุนและผลตอบแทนการผลิต พบว่าต้นทุนการผลิตทั้งหมดมีค่าเท่ากับ 1,740.20 บาท ต่อชิ้น ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นค่าปัจจัยการผลิต เนื่องจากราคาวัตถุดิบค่อนข้างสูง โดยคิดเป็นสัดส่วนถึง ร้อยละ 51.87 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดและต้นทุนการผลิตที่มีสัดส่วนมากรองลงมา คือ ต้นทุนค่าแรงงาน ค่าวัสดุและ ต้นทุนคงที่ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 47.70 0.40 และ 0.03 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดตามลำดับ สมาชิก และกลุ่มฯ จำหน่ายให้ประธานกลุ่มฯ ในราคา 3,000 บาทต่อชิ้น หักเข้ากลุ่มฯ 200 บาทต่อชิ้น สมาชิกและกลุ่มฯ ได้รับจำนวน 2,800 บาทต่อชิ้น ทำให้มีกำไรจากการขาย 1,059.80 บาทต่อชิ้น และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่งคิดเป็นร้อยละ 37.85

ต้นทุนการผลิตผันแปร	1,739.70 บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	1,739.70 บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	1,740.20 บาท/ชิ้น
ราคาขายส่ง	2,800.00 บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร	1,060.30 บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด	1,060.30 บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด	1,059.80 บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง ร้อยละ	37.87
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ	37.87
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ	37.85

ผ้าคลุมเตียงขนาด 3.5 ฟุต (85 x 105 นิ้ว)

เมื่อพิจารณาต้นทุนและผลตอบแทนการผลิต พบว่าต้นทุนการผลิตทั้งหมดมีค่าเท่ากับ 1,557.85 บาท ต่อชิ้น ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นค่าแรงงาน โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 53.28 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนการผลิตที่มีสัดส่วนมากรองลงมา คือ ต้นทุนค่าวัตถุดิบ ค่าวัสดุ และ ต้นทุนคงที่ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 46.26 0.44 และ 0.02 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดตามลำดับ สมาชิกและกลุ่มฯ จำหน่ายให้ประธานกลุ่มฯ ในราคา 1,800 บาทต่อชิ้น หักเข้ากลุ่มฯ 100 บาทต่อชิ้น สมาชิกและกลุ่มฯ ได้รับจำนวน 1,700 บาทต่อชิ้น ทำให้มีกำไรจากการขาย 142.15 บาทต่อชิ้น และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่งคิดเป็นร้อยละ 8.36

ต้นทุนการผลิตผันแปร	1,557.46 บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	1,557.46 บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	1,557.85 บาท/ชิ้น

ราคาขายส่ง	1,700.00	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร	142.54	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด	142.54	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด	142.15	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง	ร้อยละ 8.38	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง	ร้อยละ 8.38	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง	ร้อยละ 8.36	

ปลอกหมอนอิง ขนาด 16 x 16 นิ้ว

เมื่อพิจารณาต้นทุนและผลตอบแทนการผลิต พบว่าต้นทุนการผลิตทั้งหมดมีค่าเท่ากับ 67.74 บาทต่อใบ ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นค่าแรงงาน โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 54.62 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดและต้นทุนการผลิตที่มีสัดส่วนมากรองลงมา คือ ต้นทุนค่าวัตถุดิบ ค่าวัสดุ และ ต้นทุนคงที่ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 44.34 1.00 และ 0.03 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดตามลำดับ สมาชิกและกลุ่มฯ จำหน่ายให้ประธานกลุ่มฯ ในราคาไหลละ 1,000 บาท หรือ 83.33 บาทต่อใบ หักเข้ากลุ่มฯ ไหลละ 10 บาทสมาชิกและกลุ่มฯ ได้รับจำนวน 990 บาทต่อไหล หรือ 82.50 บาทต่อใบ ทำให้มีกำไรจากการขาย 14.76 บาทต่อใบและมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่งคิดเป็นร้อยละ 17.90

ต้นทุนการผลิตผันแปร	67.71	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	67.71	บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	67.74	บาท/ชิ้น
ราคาขายส่ง	82.50	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร	14.79	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด	14.79	บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด	14.76	บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง	ร้อยละ 17.92	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง	ร้อยละ 17.92	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง	ร้อยละ 17.90	

ผ้าห่มนวมขนาด 85 x 105 นิ้ว

เมื่อพิจารณาต้นทุนและผลตอบแทนการผลิต พบว่าต้นทุนการผลิตทั้งหมดมีค่าเท่ากับ 1,329.15 บาทต่อชิ้น ต้นทุนการผลิตส่วนใหญ่เป็นค่าแรงงาน โดยคิดเป็นสัดส่วนถึงร้อยละ 77.87 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดและต้นทุนการผลิตที่มีสัดส่วนมากรองลงมา คือ ต้นทุนค่าวัตถุดิบ ค่าวัสดุ และ ต้นทุนคงที่ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 21.37 0.53 และ 0.23 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดตามลำดับ สมาชิกและกลุ่มฯ จำหน่ายให้ประธานกลุ่มฯ

ในราคา 2,000 บาทต่อชิ้นหักเข้ากลุ่มฯ 200 บาทต่อชิ้น สมาชิกและกลุ่มฯ ได้รับจำนวน 1,800 บาทต่อชิ้น ทำให้มีกำไรจากการขาย 470.85 บาทต่อชิ้น และมีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อราคาขายส่งคิดเป็นร้อยละ 26.16

ต้นทุนการผลิตผันแปร	1,326.03 บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตเงินสด	1,326.03 บาท/ชิ้น
ต้นทุนการผลิตทั้งหมด	1,329.15 บาท/ชิ้น
ราคาขายส่ง	1,800.00 บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร	473.97 บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด	473.97 บาท/ชิ้น
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด	470.85 บาท/ชิ้น
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง ร้อยละ	26.33
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ	26.33
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง ร้อยละ	26.16

3.6 กรรมวิธีการผลิต

ขั้นตอนการผลิตผ้าคันมือ

1. ตัดผ้าเป็นชิ้นตามลายที่ต้องการ
 2. นำผ้ามาเย็บต่อลาย ตามแบบที่ออกแบบไว้ด้วยจักรเย็บผ้า
 3. แล้วมาวางทาบบนผ้าพื้นแล้วทำการเนา
 4. วาดลายด้วยดินสอ ตามแบบพิมพ์ (ที่ออกแบบลวดลายและแกะแบบไว้แล้ว) ลงบนผ้าส่วนที่เป็นผ้าพื้น
 5. นำผ้าผืนแรกมาปู วางใยสังเคราะห์ และประกบด้านบน จากนั้นเนาให้รอบทั้ง 4 ด้านของผืนผ้า
 6. นำผ้าที่ประกบใยสังเคราะห์แล้วตามขั้นตอนที่ 5 มาชิงกับไม้ที่วางบนขาตั้งแล้วยืดผ้าให้ตึงกับไม้ทั้ง 2 ด้านด้วยคีมรูปตัวซี
 7. ดันผ้าตามลายส่วนที่เป็นผ้าพื้น และส่วนที่เป็นลวดลายตามแบบที่กำหนดไว้
 8. ตัดเศษผ้าออกและกัมนิมด้วยจักรแล้วสอยริมให้เรียบร้อย
- วัตถุดิบ วัสดุและอุปกรณ์ในการผลิตผ้าคันมือ ดังตารางที่ 3.7

ตารางที่ 3.7 วัตถุดิบและวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต

ผลิตภัณฑ์	วัตถุดิบ	อุปกรณ์การผลิต
ผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต	1. ผ้าฝ้ายสี 7 หลา 2. ผ้าฝ้ายลาย 5 หลา 3. ไยโพลี 3 หลา 4. ผ้าฝ้ายปาน 6 หลา 5. ด้ายหลอด 1/3 หลอด	1. จักรมอเตอร์ 2. จักรไฝงริม 3. เหล็กยี่ดรูปตัวซี 4. เข็มดันลาย 5. เข็มสอย
ผ้าคลุมเตียงขนาด 5 ฟุต	1. ผ้าฝ้ายสี 6 หลา 2. ผ้าฝ้ายลาย 4 หลา 3. ไยโพลี 3 หลา 4. ผ้าฝ้ายปาน 6 หลา 5. ด้ายหลอด 1/3 หลอด	6. เข็มเนา 7. เข็มหมุด 8. แบบพิมพ์ลายตัด 9. แบบพิมพ์ลายดัน 10. กรรไกร
ผ้าคลุมเตียงขนาด 3.5 ฟุต	1. ผ้าฝ้ายสี 5 หลา 2. ผ้าฝ้ายลาย 3 หลา 3. ไยโพลี 2 หลา 4. ผ้าฝ้ายปาน 5 หลา 5. ด้ายหลอด 1/3 หลอด	11. ไม้ดันลาย 12. ไม้ดันลายหมอน 13. ดินสอ 2 B 14. ดินสอสีไม้
ปลอกหมอน	1. ผ้าฝ้ายสี 1/4 หลา 2. ผ้าฝ้ายลาย 1/8 หลา 3. เศษไยโพลี 1/12 กก. 4. ผ้าโพเร 1/16 หลา 5. เศษผ้ารองหลัง 6. เศษผ้าไส้ในหมอน 7. ซิป	
ผ้าห่มนวม	1. เศษผ้าสี ผ้าลาย 10 กก. 2. ไยโพลี 2 หลา 3. ผ้ารองหลัง 5 หลา 4. ด้ายหลอด 1 หลอด	

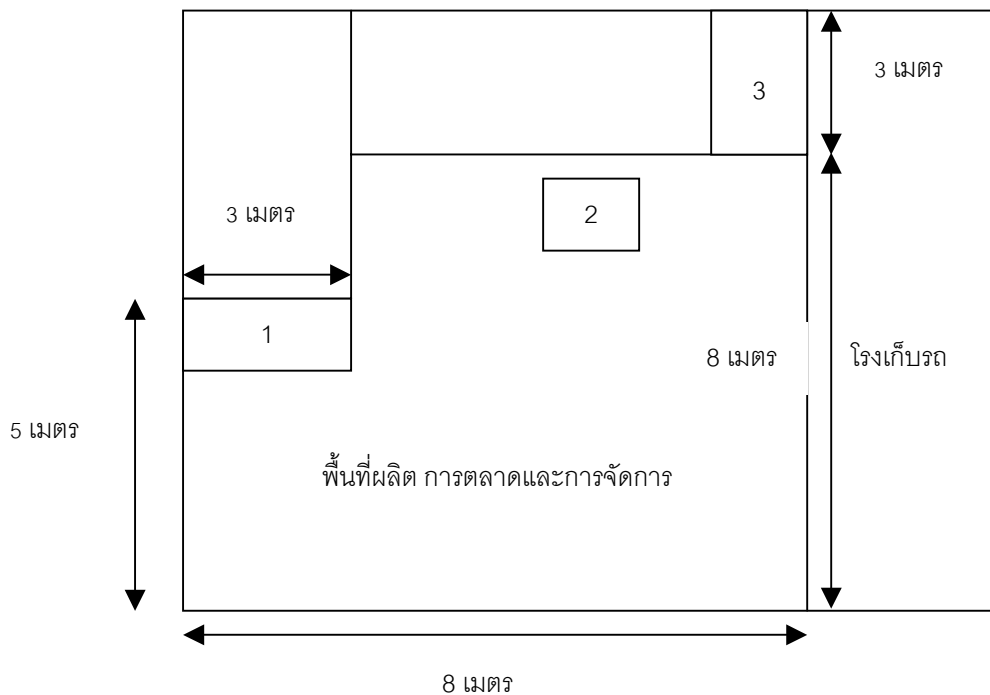
ที่มา: จากการสำรวจ

3.7 การพัฒนาเทคโนโลยีการผลิต

กลุ่มฯ มีการพัฒนาทักษะและฝีมือในการผลิตผ้าด้นมือตลอดเวลา ในปี 2541 นางศิริวรรณ ประธานกลุ่มฯ ได้จัดทำโครงการประสานงานกับสำนักงานประชาสัมพันธ์จังหวัดแพร่ เพื่อขอสนับสนุนงบประมาณ (ตามโครงการมียาชาว่า) เพื่อนำมาพัฒนางานของกลุ่มฯ โดยใช้วิธีการดำเนินการลักษณะ “พี่สอนน้อง – น้องสอนเพื่อน” โดยได้รับความอนุเคราะห์จากกลุ่มฯ คริสตจักรสามัคคีธรรม ตำบลช่อแฮ อำเภอเมือง จังหวัดแพร่ ซึ่งทำให้สมาชิกกลุ่มแม่บ้านได้รับการฝึกอบรมมีทักษะและฝีมือในการทำผ้าด้นมือดีขึ้น และก่อให้เกิดผู้ผลิตผ้าด้นมือมากขึ้น ทำให้กำลังการผลิตของกลุ่มฯ มีมากขึ้นไปด้วย ในปี 2542 กรมประชาสัมพันธ์ได้สนับสนุนจักรอุตสาหกรรมในการผลิตผ้าด้นมือ เพื่อให้การผลิตบางชิ้นตอนเร็วขึ้น เช่น การตัดเย็บริมผ้า เดิมในการผลิตจะใช้เพียงด้ายกับเข็มซึ่งทำให้การผลิตค่อนข้างช้ามาก และต่อมาในปี 2546 สำนักงานเทศบาลตำบลช่อแฮ ได้สนับสนุนวัสดุอุปกรณ์ในการผลิตผ้าด้นมือ ได้แก่ จักรอุตสาหกรรม จักรธรรมดาและจักรโม่ริม ซึ่งมีส่วนให้การผลิตผ้าด้นมือรวดเร็วมากขึ้น เช่น ในขั้นตอนการต่อผ้าเป็นผืน เย็บริม เป็นต้น

3.8 สภาพและผังของสถานที่ผลิต

กลุ่มฯ ไม่มีโรงเรือนผลิต เนื่องจากลักษณะการผลิตเป็นแบบแยกกันผลิต โดยสมาชิกจะทำการผลิตที่บ้านของตนเองแล้วนำผลิตภัณฑ์มาจำหน่ายหรือฝากขายที่ประธานกลุ่มฯ แต่ในส่วนการผลิตที่กลุ่มฯ ทำการผลิตเองจะมีสมาชิกบางส่วนมาทำผลิตที่บ้านประธานกลุ่มฯ ซึ่งใช้พื้นที่บริเวณชั้นล่างของบ้านเป็นที่สำหรับทำการกลุ่มฯ พื้นที่ในการผลิต การตลาดและการจัดการกลุ่มฯ พื้นปูกระเบื้อง มีขนาดดังแผนภาพที่ 3.1



1 = ตู้โชว์ผลิตภัณฑ์และโล่รางวัล

2 = โต๊ะทำงาน

3 = พื้นที่เก็บผ้า

ที่มา: จากการสำรวจ

แผนภาพที่ 3.1 ผังสถานที่ทำการกลุ่มฯ

3.9 การจัดการของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิต

การผลิตของกลุ่มฯ ไม่มีของเสียที่ก่อให้เกิดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมจะมีเพียงเศษผ้า ซึ่งเป็นวัสดุที่มีราคาแพงเหลือจากการผลิต แต่กลุ่มฯ แก้ปัญหาโดยนำเศษผ้ามาเย็บต่อกันเป็นผ้าห่มนอน ทำได้ในหมอนและนำไปจำหน่ายในราคา 7 บาทต่อกิโลกรัมให้กับผู้รับซื้อเศษผ้าไปประดิษฐ์เป็นตุ๊กตาที่แขวนผ้าเช็ดมือ กระเป๋าผ้าใส่เครื่องสำอาง รองเท้าผ้าและพรมเช็ดเท้า

3.10 การควบคุมและการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

ประธานกลุ่มฯ จะทำหน้าที่ในการตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ เนื่องจากเป็นผู้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า และทราบความต้องการของลูกค้า โดยประธานจะตรวจสอบลวดลาย ความสวยงาม ความละเอียด และความประณีต เป็นไปตามกำหนดหรือไม่ กลุ่มฯ เคยประสบปัญหาลวดลายและโทนสีไม่ตรงกับความต้องการของลูกค้า ซึ่งเกิดจากทักษะและเทคนิควิธีการทำผ้าดันมือของผู้ผลิต ซึ่งกลุ่มฯ ได้ปรับปรุงโดยการขอให้หน่วยงานราชการช่วยในเรื่องการฝึกอบรมทักษะการผลิตผ้าดันมือ นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังมีความต้องการการฝึกอบรมเกี่ยวกับการให้สีและลายในการผลิตให้มีความสวยงามตรงกับความต้องการของลูกค้ามากขึ้น

3.11 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการผลิต

3.11.1 ปัญหาด้านการผลิต

1. แรงงานที่มีทักษะฝีมือในการผลิตไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาดเนื่องจากกำลังการผลิตต่ำและใช้เวลาในการผลิตนาน
2. ในขั้นตอนการสอยมือ ค่อนข้างช้า เพราะไม่สามารถใช้เครื่องจักรแทนได้เลย
3. การวางทอนสีของผ้าที่จะใช้ในแต่ละลวดลายค่อนข้างยาก บางครั้งลวดลาย ทอนสี ไม่ตรงกับคำสั่งซื้อของลูกค้า
4. ชิ้นงานที่ผลิตออกมาขาดคุณภาพ เนื่องจากการเร่งผลิตทำให้ขาดความประณีตและใช้วัสดุคุณภาพต่ำ
5. ต้นทุนการผลิตค่าวัสดุมีราคาสูงเพราะแยกกันซื้อและซื้อภายในจังหวัดซึ่งเป็นร้านค้าขายปลีก

3.11.2 ความต้องการทางการผลิตของกลุ่มฯ

1. โครงการฝึกอบรมทักษะฝีมือในการผลิตผ้าต้นมือจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ผู้ที่สนใจเข้ารับการอบรมเพื่อเพิ่มกำลังการผลิตของกลุ่มฯ ให้มากขึ้น
2. งบประมาณสร้างโรงเรียนซึ่ง กลุ่มฯ ได้ ของงบประมาณ จำนวน 700,000 บาท จากผู้ว่าการ CEO จังหวัดแพร่
3. กลุ่มฯ ต้องการการฝึกอบรมความรู้เกี่ยวกับเทคนิคการให้สีและลวดลายในการผลิต

บทที่ 4

การตลาด

4.1 การบริหารการตลาดและการวางแผนการตลาด

4.1.1 การบริหารการตลาด

ประธานกลุ่มฯ จะทำหน้าที่การตลาดให้แก่กลุ่มฯ สมาชิกกลุ่มฯ มีหน้าที่ในการทำการผลิตตามคำสั่งซื้อจากประธานเท่านั้นและได้รับรายได้จากราคารับซื้อจากประธานกลุ่มฯ ซึ่งหักรายได้ส่วนหนึ่งเข้ากลุ่มฯ แล้วกลุ่มฯ จะกำหนดมาตรฐานการหักรายได้เข้ากลุ่มฯ ไว้แน่นอน เช่น ผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต ขนาด 5 ฟุต และผ้าห่ม หักเข้ากลุ่มฯ 200 บาท/ชิ้น จากราคารับซื้อสมาชิก ผ้าคลุมเตียงขนาด 3 ฟุต หักเข้ากลุ่มฯ 100 บาท/ชิ้น จากราคารับซื้อสมาชิกและปลอกหมอน หักเข้ากลุ่มฯ 10 บาท/ใบ โดยที่ประธานกลุ่มฯ จะทำหน้าที่รับผิดชอบเรื่องการตลาดทั้งหมด ตั้งแต่การหาตลาด รับคำสั่งซื้อ กระจายงานให้สมาชิก ตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ การตั้งราคาขาย การส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าและ ค่าใช้จ่ายทั้งหมดในการตลาดรวมทั้งกำไรทั้งหมดจากการขายจะเป็นของประธานกลุ่มฯ ทั้งหมด นอกจากนี้ประธานกลุ่มฯ ยังทำหน้าที่ส่งเสริมการขายโดยการออกร้านตามสถานที่ต่าง ๆ ด้วย

ในปี พ.ศ. 2545 หลังจากที่รัฐบาลได้กำหนดนโยบายหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ขึ้นมา โดยให้กรมพัฒนาชุมชนเป็นหน่วยงานหลักรับผิดชอบและนำนโยบายไปสู่การปฏิบัติโดยให้สำนักงานพัฒนาชุมชนแต่ละอำเภอคัดเลือกผลิตภัณฑ์สินค้าดีเด่นในแต่ละชุมชนออกมาเป็นสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ของอำเภอ เช่นเดียวกับอำเภอเมืองได้คัดเลือกผ้าดันมือบ้านธรรมเมือง เป็นสินค้าในระดับ 5 ดาวตามโครงการดังกล่าว ทำให้กลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ เป็นอย่างมากได้แก่ การหาตลาดโดยการประชาสัมพันธ์เผยแพร่สินค้าทางเว็บไซต์ไทยตำบลดอทคอม การประชุมสัมมนา การทำแผนพัฒนาสินค้า ตลอดจนการออกแบบบรรจุภัณฑ์ โดยทางกลุ่มฯ ได้เป็นตัวแทนของจังหวัดแพร่ในการออกร้านมหกรรมสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์แห่งชาติที่ศูนย์แสดงสินค้าอิมแพค เมืองทองธานี ผลการจำหน่ายถือว่าประสบความสำเร็จอย่างมาก ทำให้กลุ่มฯ สามารถขยายตลาดได้มากขึ้นทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ และกลุ่มฯ ยังเป็นที่รู้จักมากขึ้น มีรายการโทรทัศน์ช่องต่าง ๆ มาถ่ายทำและมีคณะมาศึกษาดูงานและเยี่ยมชมเป็นประจำถือว่า เป็นการแลกเปลี่ยนความรู้ซึ่งกันและกัน นอกจากนี้ยังเกิดการพัฒนาลูกสูตรท้องถิ่น เรื่องหัตถกรรมผ้าดันมือขึ้นในสถาบันการศึกษาของชุมชน คือ โรงเรียนบ้านต้นไคร้และกลุ่มโรงเรียนช่อแฮ เพื่อให้นักเรียนได้เรียนรู้งานหัตถกรรมของท้องถิ่นด้วย

4.1.2 การวางแผนการตลาด

ประธานกลุ่มฯ จะทำหน้าที่ในการวางแผนการตลาดของกลุ่มฯ ควบคู่ไปกับภารกิจของประธานเองซึ่งกลุ่มฯ ได้วางแผนในการพัฒนากลุ่มฯ ไว้ว่าต้องการให้ผลิตภัณฑ์ผ้าดันมือซึ่งเป็นเอกลักษณ์ของตำบลช่อแฮที่ทำกันมานานตั้งแต่สมัยก่อนให้เป็นที่โดดเด่นเช่นเดียวกับผ้าหม้อฮ่อมของเมืองแพร่ และพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพที่ดียิ่งขึ้นตลอดจนมีบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามแปลกใหม่เพื่อเป็นการดึงดูดลูกค้าอีกทางหนึ่งและจะ

พยายามให้เป็นผลิตภัณฑ์ตามโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ของรัฐบาลด้วยและกลุ่มฯ ยังได้วางแผนการตลาดในอนาคต สำหรับตลาดภายในประเทศ ได้ประสานหน่วยงานที่เกี่ยวข้องจัดทำปฏิทินงานแสดงสินค้า / เทศกาล ต่างๆ ทั้งในและต่างจังหวัด เพื่อนำสินค้าไปแสดงและจำหน่าย สำหรับการตลาดต่างประเทศนั้น ได้รับการสนับสนุนจากกรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์ ได้เข้าร่วมงานแสดงสินค้าระดับส่งออกเพื่อให้มีโอกาสพบปะลูกค้าต่างประเทศ คาดว่าจะมีการสั่งซื้อจากต่างประเทศมากขึ้น

4.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์

ในสมัยก่อนเมื่อครั้งยังไม่มีจักรเย็บผ้าชาวบ้านได้ใช้เข็มกับด้ายช่วยในการเย็บและซ่อมแซมเสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่ม ด้วยวิธีการเนา ดัน สอย ปักชุนด้วยมือมาโดยตลอด หัตถกรรมผ้าดันมือมีมาตั้งแต่ก่อนปี พ.ศ. 2530 โดยกลุ่มสตรีชาวคริสต์จักร ต่อมาได้เริ่มขยายการจ้างงานในหมู่บ้านใกล้เคียงมาทำการผลิตเพราะว่าตลาดมีความต้องการมากขึ้น ต่อมาปี พ.ศ. 2538 สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอเมืองแพร่ได้มาส่งเสริมการรวมกลุ่มกันและสร้างความเข้มแข็งให้กับกลุ่ม กลุ่มฯ เริ่มทำการผลิตผลิตภัณฑ์จำหน่าย ได้แก่ ผ้าคลุมเตียงซึ่งมี 3 ขนาด คือ ขนาด 6 ฟุต 5 ฟุตและ 3.5 ฟุต และปลอกหมอน ต่อมาเมื่อปลายปี พ.ศ. 2545 จากการที่ได้นำผ้าคลุมเตียงดันมือออกตลาด ทำให้วิเคราะห์ตลาดได้ว่า มีลูกค้าจำนวนมากที่ต้องการผ้าห่มนวมที่มีขนาดห่มได้โดยไม่ต้องมีขนาดใหญ่เหมือนกับผ้าคลุมเตียง โดยได้กลับมาดูเศษผ้าที่เหลือจึงนำมาตัดต่อเป็นหลากหลายและมีบางรายที่ต้องใช้ผ้าทั้งผืนมาด้นลายเป็นผ้าห่มนวม ทำให้ไม่ต้อยุงยากในการทำลายก่อนและยังลดต้นทุนการผลิต ทำให้ราคาถูกลงได้ จึงมีการทำผ้าห่มนวมด้นลายขึ้นมามีอีกผลิตภัณฑ์หนึ่ง เมื่อวันที่ 4 สิงหาคม 2545 กลุ่มฯ ได้ทดลองทำกรอบรูปใส่ผ้าดันมือเพื่อมอบให้กับท่านผู้จัดการสำนักงานใหญ่ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธกส.) เนื่องจากได้รับสินเชื่อกู้ยืมจาก ธกส. จังหวัด แพร่ ซึ่งพบว่าเป็นที่ถูกใจหลาย ๆ คน มีลูกค้ามาถามซื้อ เลยมีความคิดว่าจะทำทดลองตลาดและเป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถให้คุณค่าทางอารมณ์ศิลปะที่ดีขึ้น งานกรอบรูปสามารถทำตั้งแต่ชิ้นเล็ก ๆ จนถึงขนาดใหญ่ได้ตามความต้องการของลูกค้าได้อีกทั้งทำได้ทั้งผ้าไหมและผ้าฝ้าย แต่ด้วยคำสั่งซื้อในผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มฯ มีมากขึ้นทำให้ยกเลิกผลิตเมื่อปี พ.ศ. 2546

ทางกลุ่มฯ ได้พัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ในด้านรูปแบบและการออกแบบ โดยลูกค้าบางรายจะนำแคตาล็อกจากต่างประเทศเพื่อมาสั่งทำตามแบบ ทำให้เกิดแนวคิดในการพัฒนารูปแบบมากขึ้น รวมทั้งได้นำเอกลักษณ์ของท้องถิ่น จังหวัดแพร่ เข้ามาปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์ด้วยเมื่อปี พ.ศ. 2546 ได้ทดลองผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าดันมือแปรรูปจากผ้าย้อมสีธรรมชาติ ซึ่งจากการที่ผ้าดันมือใช้วัตถุดิบนำเข้าจากต่างจังหวัดทั้งหมดทำให้เกิดมองกลับมาใช้วัตถุดิบในจังหวัด จึงได้นำผ้าจากกลุ่มทอผ้าน้ำรด อ. หนองม่วงไข่ และผ้าหม้อห้อมย้อมครามจากกลุ่มบ้านทุ่งไ้ย้ง มาตัดแล้วทำการดันมือเป็นการแปรรูปผลิตภัณฑ์ในท้องถิ่น และมีการสอดไส้ด้วยดอกฝ้ายในชุมชนแทนใยโพลีเอสเตอร์ นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังมีการปรับเปลี่ยนลวดลาย รูปแบบและการใช้วัตถุดิบซึ่งเดิมการผลิตผ้าดันมือจะใช้ผ้าฝ้ายในการผลิตมาเป็นผ้าไหม จากการที่ได้ออกตลาดทำให้ทราบว่าผ้าไหมไทยเป็นเส้นใยที่มีความสวยงามมาก มีคุณค่าสูงเหมาะสำหรับใช้ในโอกาสพิเศษ จึงได้นำผ้าไหมมาใช้ในศิลปะการต่อผ้าและให้สีสันที่สวยงามมากกว่าผ้าชนิดอื่น ซึ่งประกอบกับได้ทดลองแลกเปลี่ยนสินค้าผลิตภัณฑ์ผ้าดันมือ (ผ้าฝ้าย) ให้กับกลุ่มอาชีพทอผ้าไหมมาทดลองทำก่อน ทำให้สร้างคุณค่าและสร้างราคาให้กับสินค้าซึ่งเป็นการเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์เช่น ปลอกหมอนอิง เมื่อปี พ.ศ. 2546 ไปจำหน่ายที่ตลาดกรุงเทพฯ แต่ไม่ได้รับการตอบรับลูกค้า

และต้นทุนสูงกลุ่มฯ จึงยกเลิกผลิตและในปี พ.ศ. 2547 ทางกลุ่มฯ เล็งเห็นว่าผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต (ผ้าไหมแท้) เป็นตัวเด่นที่ปีหนึ่ง ๆ ไม่ผลิตมากเพราะตลาดต้องการน้อยและผ้าไหมที่ย้อมสีทำให้สีตกง่าย ดูแลค่อนข้างยาก และจากการที่ทำงานชิ้นใหญ่ ๆ ในประเภทผ้าคลุมเตียงทำให้มีเศษผ้าที่เหลือค้างมากซึ่งจะนำไปทำอีกไม่ได้ จึงนำมาแปรรูปเป็นงานประดิษฐ์จากเศษผ้าและใช้เศษใยโพลีเอสเตอร์ที่เหลือมาเป็นวัสดุร่วม พอดทดลองทำขายและขายได้จากคณะที่มาศึกษาดูงานก่อน แล้วค่อย ๆ นำออกสู่ตลาดขายตามที่ต่าง ๆ ลูกค้าตอบรับดีมาก เพราะใช้เป็นของฝากของที่ระลึกได้ ทางกลุ่มฯ จึงเห็นสมควรผลิตงานประดิษฐ์จากเศษผ้าเพิ่มอีกในปี พ.ศ. 2546 รายละเอียดดังตารางที่ 4.1

ในด้านการพัฒนาบรรจุภัณฑ์ เดิมบรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีเพียงถุงพลาสติกใส ไม่มีตราของผลิตภัณฑ์ กลุ่มฯ กลุ่มฯ ได้พัฒนาบรรจุภัณฑ์โดยได้เพิ่มโดยบรรจุถุงหุ้มที่ทำด้วยผ้าดิบสีขาวและมีตราชื่อกลุ่มหัตถกรรมผ้าคันมืออีกชั้นหนึ่ง ซึ่งตราของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มหัตถกรรมผ้าคันมือของบ้านธรรมเมือง หมู่ที่ 4 ใช้ตราสัญลักษณ์มือถือเข็มพร้อมกับด้าย มีภาษาอังกฤษ THUM MAUNG QUILT กำกับอยู่ นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังได้มีการนำกระดาษสีมาทำเป็นกล่องบรรจุภัณฑ์ในโอกาสพิเศษให้กับบุคคลสำคัญที่มาเยี่ยมชมกลุ่มฯ ด้วย

ตารางที่ 4.1 การพัฒนาผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	ช่วงปีที่มีการพัฒนา								
	2538	2539	2540	2541	2542	2543	2544	2545	2546
ผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต	●								▶
ผ้าคลุมเตียงขนาด 5 ฟุต	●								▶
ผ้าคลุมเตียงขนาด 3.5 ฟุต	●								▶
ปลอกหมอน	●								▶
ผ้าห่มนวม	●								▶
กรอบรูปใส่ผ้าคันมือ								●	▶
ผ้าฝ้ายธรรมชาติคันมือ								●	●
ปลอกหมอนไหมแท้									●
งานประดิษฐ์จากเศษผ้า									●

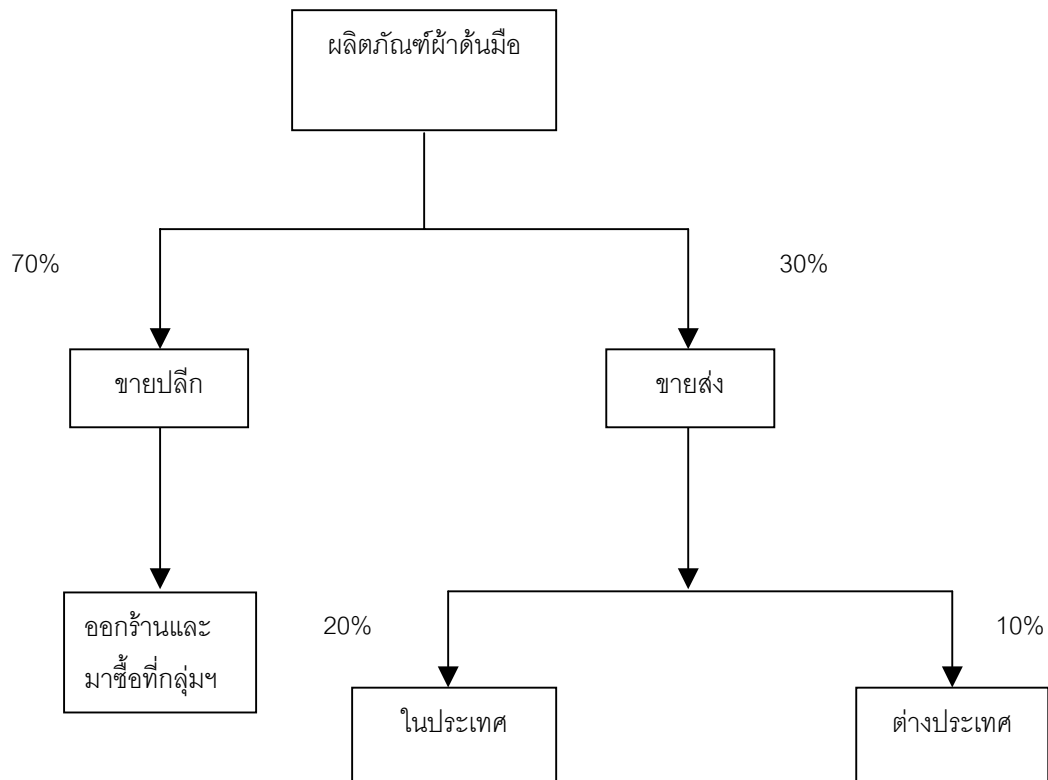
ที่มา: จากการสำรวจ

4.3 ช่องทางการจัดจำหน่าย

4.3.1 ช่องทางการจำหน่ายของกลุ่มฯ

ลักษณะการตลาดของกลุ่มฯ เป็นการตลาดแบบเชิงรับผสมเชิงรุก โดยมีการจำหน่ายทั้งส่งและปลีกทั้งในประเทศตามแหล่งงาน ร้านต่าง ๆ และรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าในต่างประเทศ เช่น สิงคโปร์ เพนซันเวเนีย ในสหรัฐอเมริกา โดยการทำตามคำสั่งซื้อของลูกค้าและนำสินค้าไปจำหน่ายตามงานแสดงสินค้าในสถานที่ต่าง ๆ ซึ่งมีสัดส่วนในการขายส่งคิดเป็นร้อยละ 30 โดยการขายส่งให้แก่ลูกค้าประจำของกลุ่มฯ และขายส่งให้แก่ลูกค้าที่เข้ามาสั่งซื้อที่กลุ่มฯ ซึ่งเป็นลูกค้าต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 10 และตลาดในประเทศอีกร้อยละ 20 ส่วน

อีกร้อยละ 70 จะเป็นการขายปลีก โดยกลุ่มฯ จะทำการผลิตแล้วนำไปจำหน่ายในงานแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆ รวมทั้งการขายที่กลุ่มฯ ด้วย (ดังแผนภาพที่ 4.1) การชำระเงินสำหรับลูกค้าขายส่งในประเทศประมาณกลุ่มฯ จะให้เครดิตเป็นระยะเวลา 1 เดือน โดยชำระเงินผ่านบัญชีธนาคาร ส่วนลูกค้าต่างประเทศไม่มีการให้เครดิตและต้องโอนเงินผ่านบัญชีธนาคารก่อนส่งมอบสินค้า



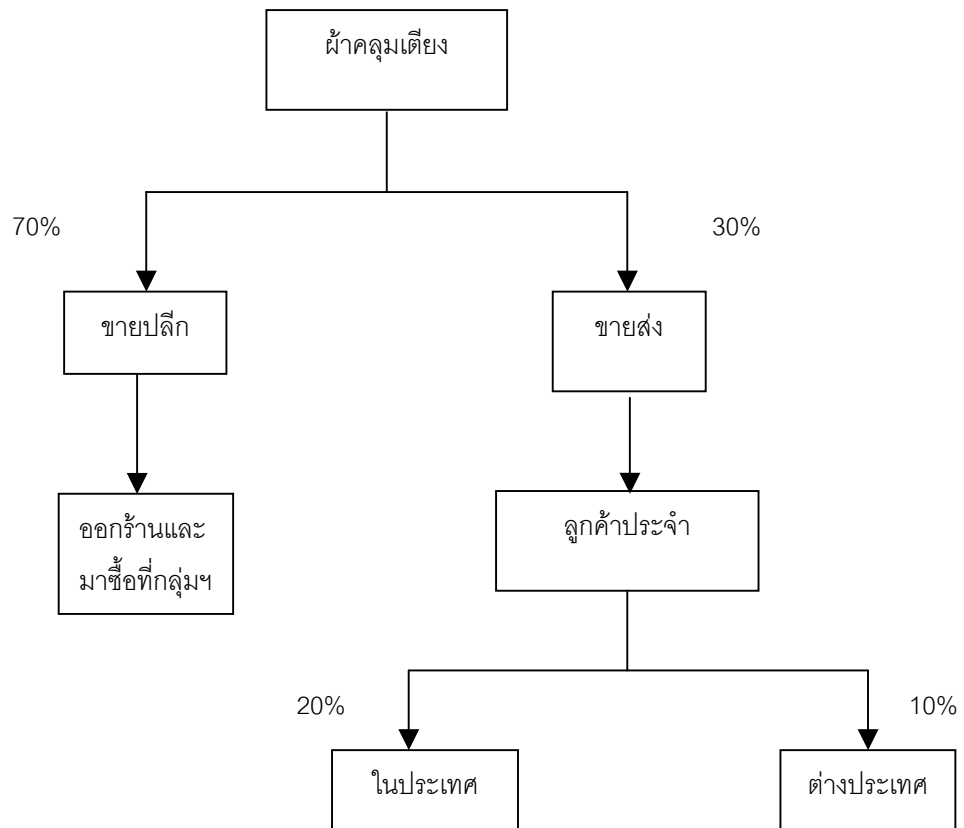
แผนภาพที่ 4.1 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มฯ

4.3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์

ซึ่งจะแยกพิจารณาเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ดังนี้

ผ้าคลุมเตียง

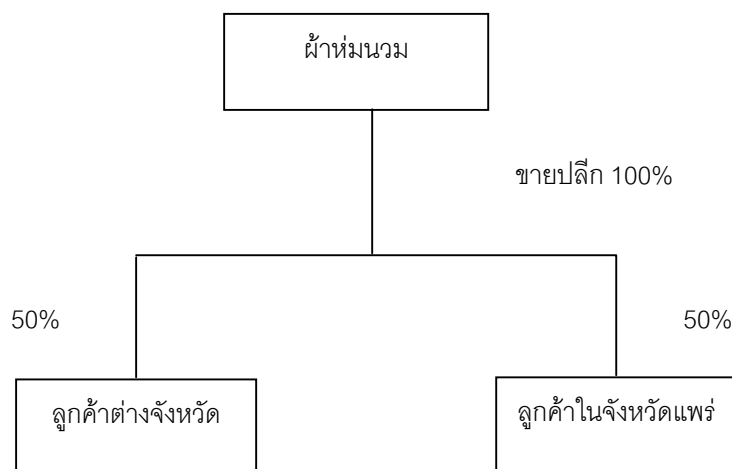
การจำหน่ายผ้าคลุมเตียงของกลุ่มฯ ส่วนใหญ่จะเป็นการขายปลีกจากการออกร้านและลูกค้ามาซื้อที่กลุ่มฯ คิดเป็นร้อยละ 70 และอีกร้อยละ 30 จะเป็นขายส่งให้กับลูกค้าประจำ ซึ่งเป็นลูกค้าชาวต่างชาติร้อยละ 10 และลูกค้าในประเทศร้อยละ 20 (ลูกค้าจังหวัดเชียงใหม่ร้อยละ 5 และร้อยละ 15 เป็นลูกค้าจังหวัดเชียงราย) รายละเอียดดังแผนภาพที่ 4.2



แผนภาพที่ 4.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายผ้าคลุมเตียง

ผ้าห่มนวม

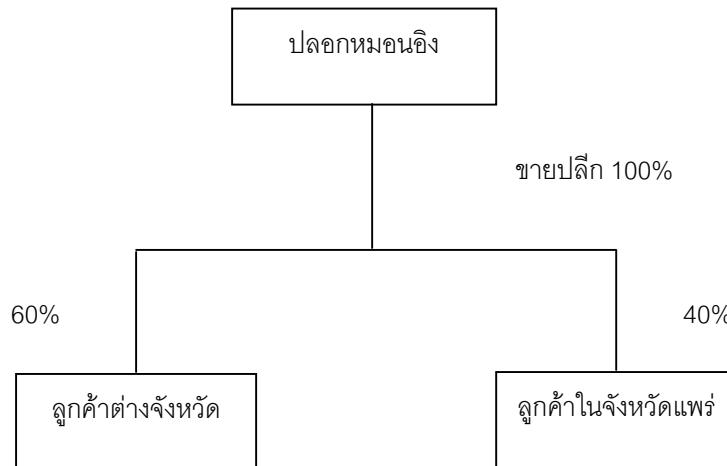
การจัดจำหน่ายผ้าห่มนวมของกลุ่มฯ จะเป็นการขายปลีกจากการออกร้านและลูกค้ามาซื้อที่กลุ่มฯ ทั้งหมด และลูกค้าเป็นลูกค้าภายในประเทศทั้งหมด ซึ่งเป็นการจำหน่ายในการออกร้านที่กรุงเทพฯ และลูกค้าในจังหวัดแพร่ คิดเป็นสัดส่วนที่เท่ากันคือ ร้อยละ 50 รายละเอียดดังแผนภาพที่ 4.3



แผนภาพที่ 4.3 ช่องทางการจัดจำหน่ายผ้าห่มนวม

ปลอกหมอนอิง ขนาด 16 x 16 นิ้ว

การจำหน่ายปลอกหมอนอิงของกลุ่มฯ จะเป็นการขายปลีกจากการออกร้านและลูกค้ามาซื้อที่กลุ่มฯ ทั้งหมด และลูกค้าเป็นลูกค้าภายในประเทศทั้งหมด ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นการจำหน่ายในการออกร้านต่างจังหวัด เช่นที่กรุงเทพฯ และภูเก็ต คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 60 และร้อยละ 40 เป็นลูกค้าในจังหวัดแพร่ รายละเอียดดังแผนภาพที่ 5.4



แผนภาพที่ 4.4 ช่องทางการจัดจำหน่ายปลอกหมอนอิง

4.4 ราคาและการตั้งราคา

กลุ่มฯ เป็นผู้ตั้งราคาเอง ราคาของกลุ่มฯ จะมีเพียงราคาเดียวคือราคาขายส่งให้กับประธานกลุ่มฯ เนื่องจากกลุ่มฯ ไม่สามารถทำหน้าที่การตลาดเองได้ กลุ่มฯ จะมีการประชุมร่วมกันเพื่อกำหนดราคาขายส่งหรือราคารับซื้อจากสมาชิกให้กับประธานกลุ่มฯ ซึ่งเป็นผู้ดำเนินการด้านการตลาดให้แก่กลุ่มฯ โดยการตั้งราคาจะพิจารณาจาก

1. ลักษณะของสินค้า หากมีความประณีตและละเอียดอ่อนต้องจ้างแรงงานในราคาสูง ราคาขายจะต้องสูงไปด้วย ซึ่งขึ้นอยู่กับวัสดุและขนาด แต่ส่วนใหญ่จะเป็นการตกลงกันระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายเอง
2. ต้นทุนรวมของผลิตภัณฑ์ บวกค่าแรงงานและอัตราผลกำไรที่จะได้รับ ซึ่งไม่ได้กำหนดไว้แน่นอน ขึ้นอยู่กับคุณภาพของผลิตภัณฑ์

ซึ่งมีการกำหนดราคารับซื้อไว้เป็นมาตรฐานคร่าว ๆ ดังตารางที่ 4.2

สำหรับราคาจำหน่ายของประธานกลุ่มฯ ซึ่งประธานกลุ่มฯ จะเป็นผู้กำหนดเอง โดยคำนวณจากราคารับซื้อจากสมาชิกบวกด้วยต้นทุนการตลาดและกำไรประมาณร้อยละ 50-70 จากต้นทุนทั้งหมด นอกจากนี้ราคา ยังขึ้นอยู่กับช่องทางการตลาดด้วย หากเป็นงานแสดงสินค้าระดับประเทศและส่งออก จะสามารถตั้งราคาสูงได้มากกว่าตลาดในประเทศและราคายังขึ้นอยู่กับข้อตกลงระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายด้วย รายละเอียดดังตารางที่

ตารางที่ 4.2 ราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ

หน่วย: บาท

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ราคาซื้อจากสมาชิก		หักเข้ากลุ่มฯ	ราคาขายส่ง		ราคาขายปลีก	
		จำหน่ายในประเทศ	จำหน่ายต่างประเทศ		ในประเทศ	ประเทศ	ในประเทศ	ต่างประเทศ
ผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต	ชิ้น	3,000	3,200	200	3,500	3,500-4,000	3,800	
ผ้าคลุมเตียงขนาด 5 ฟุต	ชิ้น	3,000		200	3,500		3,800	
ผ้าคลุมเตียงขนาด 3.5 ฟุต	ชิ้น	1,800		100	2,000		2,500-3,000	
ปลอกหมอนอิง	โหล	1,000		10	1,200		1,500	
ผ้าห่มนวม	ชิ้น	2,000		200	2,000		2,500-3,000	

ที่มา: จากการสำรวจ

จากการวิเคราะห์ต้นทุนการตลาด เพื่อนำมาพิจารณาการตั้งราคาและการจัดการด้านการตลาดของกลุ่มฯ พบว่า กลุ่มฯ มีค่าใช้จ่ายในการตลาดในด้านบรรจุภัณฑ์และค่าเสื่อมอุปกรณ์การตลาด ส่วนด้านค่าใช้จ่ายการตลาดอื่น ๆ ภาระกลุ่มฯ จะเป็นผู้รับผิดชอบ เมื่อพิจารณาการตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ พบว่าการตั้งราคาจากต้นทุน (Mark up) ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดของกลุ่มฯ (ตารางที่ 4.3) เมื่อเปรียบเทียบกับราคาขายส่งหรือราคาซื้อจากสมาชิก แสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพในการทำกำไรต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์ โดยผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนต่างของราคากับต้นทุนการผลิตและการตลาดมากที่สุด คือ ผ้าคลุมเตียงขนาด 5 ฟุต มีส่วนต่างร้อยละ 60.73 รองลงมาคือ ผ้าห่มนวม และผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต มีส่วนต่างร้อยละ 35.24 และร้อยละ 28.79 ตามลำดับ ส่วนผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนต่างของกำไรน้อยที่สุด คือ ปลอกหมอนอิง ซึ่งมีส่วนต่างของกำไรในราคาขายส่งร้อยละ 18.63 และจากการวิเคราะห์การตั้งราคาซื้อจากสมาชิกกับต้นทุนการผลิตของสมาชิก (ตารางที่ 4.4) พบว่า ใกล้เคียงกับของกลุ่มฯ เนื่องจากราคาซื้อผลิตภัณฑ์ของสมาชิกและของกลุ่มฯ มีราคาเท่ากัน แตกต่างกันที่ต้นทุนการผลิตของสมาชิกไม่มีต้นทุนการตลาดเหมือนกลุ่มฯ แต่ต้นทุนการตลาดของกลุ่มฯ ก็มีมูลค่าเล็กน้อย เนื่องจากค่าใช้จ่ายการตลาดส่วนใหญ่เป็นของผู้รับซื้อทั้งหมด

ตารางที่ 4.3 ราคาและการตั้งราคาของกลุ่มฯ

รายการ	ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต (จำหน่ายในประเทศ)		ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต (จำหน่ายต่างประเทศ)		ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต		ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต		ปลอกหมอนอิง		ผ้าห่ม	
	ต้นทุน วิเคราะห์	การตั้งราคา (ร้อยละ)	ต้นทุน วิเคราะห์	การตั้งราคา (ร้อยละ)	ต้นทุน วิเคราะห์	การตั้งราคา (ร้อยละ)	ต้นทุน วิเคราะห์	การตั้งราคา (ร้อยละ)	ต้นทุน วิเคราะห์	การตั้งราคา (ร้อยละ)	ต้นทุน วิเคราะห์	การตั้งราคา (ร้อยละ)
1. ต้นทุนการผลิต	2172.20		2522.44		1740.20		1557.85		67.74		1329.15	
2. ต้นทุนการตลาด	1.81		0.11		1.81		1.81		1.81		1.81	
3. ราคาขายส่ง	2800.00		3000.00		2800.00		1700.00		82.50		1800.00	
4. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	2174.01	Mark up	2522.55	Mark up	1742.01	Mark up	1559.65	Mark up	69.54	Mark up	1330.96	Mark up
5. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด	625.99	28.79	477.45	18.93	1057.99	60.73	140.35	9.00	12.96	18.63	469.04	35.24

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 4.4 ราคาและการตั้งราคาของสมาชิก

หน่วย: บาท/หน่วย												
รายการ	ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต (ในประเทศ)		ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต (ต่างประเทศ)		ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต		ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต		ปลอกหมอน		ผ้าห่ม	
	ต้นทุน วิเคราะห์	การตั้งราคา (ร้อยละ)	ต้นทุน วิเคราะห์	การตั้งราคา (ร้อยละ)	ต้นทุน วิเคราะห์	การตั้งราคา (ร้อยละ)	ต้นทุน วิเคราะห์	การตั้งราคา (ร้อยละ)	ต้นทุน วิเคราะห์	การตั้งราคา (ร้อยละ)	ต้นทุน วิเคราะห์	การตั้งราคา (ร้อยละ)
1. ต้นทุนการผลิต	2172.40		2522.44		1740.20		1557.85		76.74		1329.15	
2. ต้นทุนการตลาด												
3. ราคาขายส่ง	2800.00		3000.00		2800.00		1700.00		82.50		1800.00	
4. ต้นทุนการผลิตและการตลาด (1)+(2)	2172.40	Mark up	2522.44	Mark up	1740.20	Mark up	1557.85	Mark up	67.74	Mark up	1329.15	Mark up
5. ส่วนต่างของราคาขายส่งกับต้นทุนการผลิตและการตลาด	627.60	28.89	477.56	18.93	1059.80	60.90	142.15	9.12	14.73	21.80	470.85	35.43

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

4.5 การส่งเสริมการขาย

กลุ่มฯ มีการประชาสัมพันธ์เชิงรุกในรูปแบบต่าง ๆ ดังนี้

1. การแสดงความจำนงขอเข้าร่วมรายการวิทยุท้องถิ่นที่เกี่ยวข้องเพื่อเผยแพร่ชื่อเสียงและผลงานของกลุ่มสตรีแม่บ้านและได้รับการตอบรับเป็นอย่างดี
2. ขอรับการสนับสนุนงบประมาณในการจัดทำแผ่นพับ (Brochure) ประชาสัมพันธ์จากสำนักงานแรงงานและสวัสดิการสังคมจำนวน 5,000 แผ่น
3. ส่งผลงานเข้าประกวดระดับจังหวัดในการประกวดสินค้า “หนึ่งผลิตภัณฑ์ หนึ่งตำบล” และได้รับรางวัลชนะเลิศ ซึ่งในงานนี้ได้นำไปสู่การนำเสนอโครงการประกอบธุรกิจ จนกระทั่งได้รับเงินสินเชื่อธุรกิจชุมชนจำนวน 500,000 บาทจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร
4. ส่งผลงานผลิตภัณฑ์ผ้าดันมือ (ผ้าคลุมเตียง) เข้าประกวดสินค้า “หนึ่งผลิตภัณฑ์ หนึ่งตำบล” เมื่อวันที่ 25-31 พฤษภาคม พ.ศ. 2545 ณ ฮอลล์ 5 อิมแพคเมืองทองธานี ได้รับรางวัลชมเชย ประเภทพัฒนาเชิงพาณิชย์ ได้รับเกียรติบัตรและเงินรางวัล 2,000 บาท ซึ่งรางวัลดังกล่าวทำให้ธุรกิจผ้าดันมือได้รับการเผยแพร่ในเอกสารในงาน ทำให้มียอดสั่งซื้อเพิ่มขึ้น
5. จัดทำของที่ระลึกขึ้นเพื่อมอบให้บุคคลสำคัญเนื่องในโอกาสต่างๆ เพื่อประชาสัมพันธ์ เช่น นำผลงานผ้าดันมือทูลเกล้าถวายสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดา เมื่อครั้งเสด็จมาเยือนจังหวัดแพร่ มอบให้นายบัญญัติ บรรทัดฐาน รองนายกรัฐมนตรี นายชวน หลีกภัย อดีตนายกรัฐมนตรี และนายไตรภพ ลิมปพัทธ์ พิธีกรรายการทไวไลท์โชว์
6. มีการติดต่อผู้ผลิตรายการโทรทัศน์มาถ่ายทำผลงานประกอบธุรกิจเพื่อเผยแพร่ เช่น รายการสารคดี “ชุดฝีมือลายมือ” ซึ่งออกอากาศทางสถานีโทรทัศน์กองทัพบกช่อง 5 เมื่อวันที่ 6 เมษายน พ.ศ. 2545 และได้รับการติดต่อให้เป็นผู้ร่วมรายการในช่วง “คนคุณภาพ” ของรายการทไวไลท์โชว์ทางไทยทีวีสี ช่อง 3 ซึ่งได้ออกอากาศ เมื่อวันที่ 18 สิงหาคม พ.ศ. 2545
7. การติดต่อผู้สื่อข่าวหนังสือพิมพ์และนิตยสารท้องถิ่นเพื่อนำเรื่องการทำธุรกิจผ้าดันมือออกเผยแพร่ทางหนังสือพิมพ์และนิตยสารท้องถิ่นต่าง ๆ

4.5.1 วิธีการรักษาลูกค้าเก่า

กลุ่มฯ มีวิธีการรักษาลูกค้าเก่าโดยใช้วิธีการโทรศัพท์พูดคุยสอบถามการใช้ผลิตภัณฑ์ ซึ่งลูกค้าเหล่านี้ประมาณร้อยละ 50 จะกลับมาซื้อสินค้าของกลุ่มฯ อีก

4.5.2 วิธีการหาลูกค้าใหม่

กลุ่มฯ มีวิธีการหาลูกค้าใหม่ โดยใช้วิธีการแจกนามบัตร แผ่นพับ และให้ดูแคตตาล็อกสินค้า รวมทั้งแนะนำลวดลายใหม่ ๆ ให้แก่ลูกค้า นอกจากนี้การที่กลุ่มฯ นำสินค้าของกลุ่มฯ ไปจำหน่ายตามงานแสดงสินค้าต่างๆ ทำให้สินค้าของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักของลูกค้ามากขึ้น

4.6 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาด

4.6.1 ปัญหาด้านการตลาด

1. ชาวบุคคลที่ทำหน้าที่การตลาดให้แก่กลุ่มฯ ซึ่งปัจจุบันหน้าที่การตลาดขึ้นอยู่กับประธานกลุ่มฯ เพียงผู้เดียว
2. อุปสรรคด้านภาษา ทำให้เป็นอุปสรรคในการติดต่อซื้อขายกับตลาดต่างประเทศโดยตรง เนื่องจากปัจจุบันการติดต่อซื้อขายกับต่างประเทศต้องผ่านพ่อค้าคนกลาง
3. ปัจจุบันมีกลุ่มหัตถกรรมผ้าดันมือเกิดขึ้นหลายกลุ่ม ทำให้เกิดการแย่งลูกค้าและขายตัดราคากัน
4. ราคาวัสดุอุปกรณ์ในการผลิตมีราคาสูงขึ้นและระยะเวลาในการผลิตค่อนข้างนาน จึงทำให้ราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์มีราคาสูงตามไปด้วย ทำให้เจาะกลุ่มผู้บริโภคได้บางกลุ่มฯ คือ ลูกค้าระดับสูง ซึ่งมีรายได้ค่อนข้างสูง และลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าต่างจังหวัด

4.6.2 ความต้องการทางการตลาดของกลุ่มฯ

1. ต้องการขยายตลาดสู่ต่างประเทศให้มากขึ้น
2. ต้องการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เป็นที่ต้องการของตลาดมากขึ้น
3. กลุ่มฯ ต้องการนำผลิตภัณฑ์ไปรวมกันและจำหน่ายเพียงจุดเดียวและเป็นการสะดวกกับผู้ที่มาซื้อสินค้าเพื่อนำไปจำหน่ายต่อไป

บทที่ 5

การเงิน

5.1 การบริหารการเงินและการวางแผนการเงิน

5.1.1 การบริหารการเงิน

ประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ทำหน้าที่ในการบริหารการเงินของกลุ่มฯ ร่วมกับคณะกรรมการกลุ่มฯ โดยเฉพาะคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการฝ่ายสวัสดิการและเงินกู้ในการช่วยบริหารการเงินของกลุ่มฯ นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังมีระเบียบและข้อบังคับเกี่ยวกับการเงินและบัญชีด้วย ดังนี้

- คณะกรรมการจะต้องจัดทำบัญชีแสดงฐานะทางการเงินไว้ที่ทำการกลุ่มฯ เงินทุกประเภทของกลุ่มฯ จะต้องฝากไว้กับธนาคารทหารไทย สาขาสูงเม่น และธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาแพร่ โดยมีผู้รับผิดชอบ ฝาก-ถอน จำนวน 3 คน คือ ประธาน เลขานุการ และเหรัญญิก ของคณะกรรมการอำนวยการ
- เงินหรือผลประโยชน์ของกลุ่มฯ ที่ได้รับถือเป็นของกลุ่มฯ ทั้งสิ้น
- ให้มีคณะกรรมการแต่งตั้งสมาชิก จำนวนไม่น้อยกว่า 6 คน ตรวจสอบการเงินของกลุ่มฯ อย่างน้อยปีละ 1 ครั้ง
- ให้เหรัญญิกจัดทำบัญชีรายรับ- รายจ่ายและงบดุลเสนอต่อที่ประชุมใหญ่ทุกปี

แต่หน้าที่ส่วนใหญ่ในการบริหารการเงินจะอยู่ที่ประธานกลุ่มฯ รวมทั้งการจัดทำบัญชี ซึ่งประธานกลุ่มฯ ได้จัดทำบัญชีของกลุ่มฯ แยกกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน และจะมีสมาชิกกลุ่มฯ ซึ่งจบการศึกษาทางด้านบัญชีช่วยในการจัดทำบัญชีทุกอย่างของกลุ่มฯ รวมทั้งจัดเก็บเงินกู้จากสมาชิกที่กู้ยืมเงินจากกลุ่มฯ เดือนละ ครั้ง ซึ่งมีค่าตอบแทนเป็นดอกเบี้ยเงินกู้ที่ต้องจ่ายให้กลุ่มฯ เดือนละ 100 บาท เนื่องจากได้กู้ยืมจากกลุ่มฯ จำนวน 10,000 บาท ซึ่งจะต้องเสียดอกเบี้ยร้อยละ 1 บาทต่อเดือน ถ้านักบัญชีของกลุ่มฯ ไม่สามารถปิดบัญชีได้ กลุ่มฯ ก็จะจ้างร้านที่รับจัดทำบัญชีปิดบัญชีกลุ่มฯ ให้เรียบร้อย กลุ่มฯ มีการบริหารเงินที่ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่าง ๆ รวมทั้งเงินกู้ยืมดังนี้

เมื่อได้รับเงินงบประมาณ หรือวัสดุอุปกรณ์สนับสนุนจากหน่วยงานราชการ คณะกรรมการจะบริหารจัดการโดยแยกบัญชีการเบิกจ่ายและบัญชีเงินฝากธนาคารตามหน่วยงานที่ได้รับการสนับสนุนอย่างชัดเจน ถ้าได้รับการสนับสนุนเป็นวัสดุในการผลิตและบรรจุภัณฑ์ ประธานกลุ่มฯ ก็จะนำมาจำหน่ายให้แก่สมาชิกเพื่อให้กลุ่มฯ มีเงินทุนเพิ่มขึ้น เช่น เชื้อ วัสดุ ผ้าและใยโพลี เป็นต้น แต่ถ้าเป็นอุปกรณ์ในการผลิตประธานกลุ่มฯ จะนำไปให้สมาชิกเช่าเพื่อหาเงินรายได้เข้ากลุ่มฯ โดยจะแบ่งอุปกรณ์การผลิตไว้ที่ทำการกลุ่มฯ คือบ้านประธานกลุ่มฯ จำนวน 1 ชุด เพื่อการฝึกอบรมทักษะในการผลิตผ้าคันมือ และถ้าหากกลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนเป็นเงินก็จัดสรรเงินดังกล่าวเป็น 2 ส่วนคือส่วนแรกสำหรับเป็นทุนหมุนเวียนของกลุ่มฯ ในการซื้อปัจจัยในการผลิตมาทำการผลิต สำหรับจำหน่ายให้กับสมาชิกกลุ่มฯ จ่ายค่าแรงงานและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ภายในกลุ่มฯ และส่วนที่เหลือสำหรับให้สมาชิกกู้ยืมเพื่อเป็นทุนหมุนเวียนในการทำผ้าคันมือ โดยคิดดอกเบี้ยร้อยละ 1 บาทต่อเดือน เงินบ

ประมาณและเงินกู้ยืมที่ได้รับการสนับสนุนส่วนใหญ่จะนำไปเป็นทุนหมุนเวียนในการทำผ้าดันมือ เนื่องจากวัตถุดิบ วัสดุอุปกรณ์ในการผลิตสมาชิกต้องจัดซื้อเองหรือเช่าจากกลุ่มฯ ซึ่งกลุ่มฯ จะมีคณะกรรมการฝ่ายสวัสดิการและเงินกู้สำหรับบริหารเงินกู้ของกลุ่มฯ โดยเฉพาะจำนวน 5 คน ซึ่งมีอำนาจหน้าที่ดังนี้

1. พิจารณาหลักฐานการกู้ยืมเงินของสมาชิก หรือสัญญาเงินกู้ โดยให้ประธานกลุ่มฯ เป็นผู้ลงนาม
2. พิจารณาจำนวนเงินตามจำนวนสมาชิกกลุ่มฯ ของแต่ละหมู่บ้านและตำบล
3. ติดตามทวงถามเงินกู้คืนจากสมาชิก
4. กำหนดระยะเวลาการกู้ยืมครั้งละ 6 เดือน และส่งดอกเบี้ยทุก ๆ เดือน ในวันประชุมประจำเดือน
5. จัดทำบัญชีรับ – จ่าย ประจำเดือนทุกเดือน
6. เก็บรักษาเงินและหลักฐานการกู้ยืมเงินของกลุ่มฯ ไว้เป็นหลักฐาน
7. แจ้งฐานะการเงินของกลุ่มฯ ให้คณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มฯ ทราบในวันประชุมทุกเดือน

ในกรณีที่เงินเหลือจากสมาชิกกู้ยืม ให้คณะกรรมการนำไปฝาก ธนาคารทหารไทย สาขาสูงเม่น เลขที่บัญชี 369-2-21234-7 โดยใช้ชื่อบัญชี “ กลุ่มหัตถกรรมผ้าดันมือตำบลช่อแฮ” โดยให้ประธาน เลขฯ และเหรัญญิก ภายใน 2 ใน 3 คน ถอน คณะกรรมการสวัสดิการเป็นผู้ลงลายมือชื่อในสมุดเงินฝาก การจัดทำบัญชี กลุ่มฯ มีบัญชีเงินฝากทั้งหมดจำนวน 7 เล่ม ได้แก่

บัญชีเล่มที่ 1 เงินทุนกลุ่มหัตถกรรมผ้าดันมือ ธนาคารทหารไทย สาขาสูงเม่น ให้สมาชิกกู้ยืมไปเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการทำผ้าดันมือ จำนวนเงิน 50,000 บาท

บัญชีเล่มที่ 2 วัสดุโครงการผ้าดันมือ ธนาคารทหารไทย สาขาสูงเม่น ให้สมาชิกกู้ยืมไปเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการทำผ้าดันมือ จำนวนเงิน 50,000 บาท

บัญชีเล่มที่ 3 กลุ่มหัตถกรรมผ้าดันมือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาแพร่ เป็นเงินกู้จากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาแพร่ จำนวน 500,000 บาท ให้สมาชิกกู้ยืมไปเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการทำผ้าดันมือ จำนวนเงิน 250,000 บาท

บัญชีเล่มที่ 4 กลุ่มวิสาหกิจชุมชนผ้าดันมือ หมู่ 4 (กำไร) ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร สาขาแพร่

บัญชีเล่มที่ 5 เงินสนับสนุนกลุ่มบัญชีสหกรณ์บ้านธรรมเมือง สังกัดสหกรณ์การเกษตรอำเภอเมืองแพร่ จำกัด เป็นเงินให้เปล่า จากสหกรณ์การเกษตรอำเภอเมืองแพร่ เมื่อปี พ.ศ. 2546 จำนวน 40,000 บาท

บัญชีเล่มที่ 6 กลุ่มออมทรัพย์เพื่อการผลิต หมู่ 4 บ้านธรรมเมือง ธนาคารออมสิน สาขาแพร่

บัญชีเล่มที่ 7 ดอกเบี้ยเงินกู้ออมทรัพย์ ธนาคารทหารไทย สาขาสูงเม่น

กลุ่มฯ มีรายได้จากการดำเนินกิจกรรมหลายอย่างได้แก่

1. ค่าบำรุงของสมาชิกปีละ 10 บาท
2. ค่าสมัครสมาชิกคนละ 30 บาทและการถือหุ้น ๆ ละ 100 บาท
3. รายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ (กำไร)ของกลุ่มฯ
4. ดอกเบี้ยจากการให้สมาชิกกู้ยืมเงิน
5. รายได้อื่น ๆ ที่ได้มาโดยชอบธรรม เช่น

- รายได้จากการจำหน่ายปัจจัยการผลิตให้สมาชิก
- รายได้จากการหักเข้ากลุ่มจากการขายของสมาชิกผ่านกลุ่มฯ
- รายได้จากค่าเช่าอุปกรณ์ในการผลิตของกลุ่มฯ

จากรายได้ดังกล่าวกลุ่มฯ มีการจัดสรรกำไรสุทธิประจำปี (คิดจากการซื้อหุ้น) ดังนี้

รายได้ทั้งหมด แบ่งเป็น

เงินปันผลแก่สมาชิก	ร้อยละ 50 ของผลกำไรทั้งหมด
กองทุนผ้าดันมือ	ร้อยละ 20 ของผลกำไรทั้งหมด
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด	ร้อยละ 20 ของผลกำไรทั้งหมด
ค่าตอบแทนคณะกรรมการ	ร้อยละ 10 ของผลกำไรทั้งหมด

ในปี พ.ศ. 2546 กลุ่มฯ ได้นำผลกำไรที่ได้เอามาเป็นหุ้นให้แก่มหาชิกอีกคนละ 10 หุ้น กลุ่มฯ มีผลกำไรจำนวน 8,000 บาท แบ่งให้เป็นหุ้นจำนวน 6,000 บาทและคาดว่าถ้ามีกำไรดีขึ้นจะทำประกันชีวิตให้แก่มหาชิกทุกคน พาไปดูงานและมีการให้สินเชื่อในการเอาปัจจัยการผลิตจากกลุ่มฯไปทำการผลิตก่อน

5.1.2 การวางแผนการเงิน

ประธานและคณะกรรมการกลุ่มฯ ร่วมกันวางแผนการเงินของกลุ่มฯ โดยให้สมาชิกกู้ยืมเงินไปลงทุนในการผลิตผ้าดันมือ แนะนำแหล่งเงินทุนแก่สมาชิก รณรงค์เข้าเป็นสมาชิกกลุ่มออมทรัพย์และปรับการปันผลใหม่ให้จูงใจในการเข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มฯและกลุ่มฯ ได้มีการวางแผนการเงินในอนาคตให้มีการเพิ่มหุ้นของกลุ่มฯ มีเงินสงวนหนี้สินให้หมดภายใน 5 ปี และกลุ่มฯ จะบริหารเงินทุนหมุนเวียนให้มีผลกำไรมากขึ้น นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังมีการลงทุน โดยได้จัดซื้อที่ดินเพื่อสร้างศูนย์กลุ่มหัตถกรรมผ้าดันมือในพื้นที่ 1 งาน 37 ตารางวา เป็นเงิน 60,000 บาท และในปี พ.ศ. 2547 ทางกลุ่มฯ ได้เสนอโครงการของงบประมาณในการสร้างอาคารเป็นเงิน 750,000 บาท จากสำนักงานจังหวัดแพร่ซึ่งอยู่ในช่วงรอการพิจารณาโครงการ

5.2 แหล่งเงินทุน

ตั้งแต่เริ่มก่อตั้งกลุ่มฯ เมื่อปี 2538 ได้รับเงินสนับสนุนจากสำนักงานพัฒนาชุมชน ชมรมสตรีในอำเภอเมืองแพร่ สำนักงานประชาสงเคราะห์ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรจังหวัดแพร่ สำนักงานเทศบาลตำบลช่อแฮและสหกรณ์การเกษตรอำเภอเมืองแพร่ และอีกส่วนหนึ่งเป็นเงินที่ได้จากการระดมหุ้นของสมาชิกจำนวน 66 ราย ดังรายละเอียดดังต่อไปนี้

จากการระดมทุน

เป็นการรวมหุ้นจากสมาชิกจำนวน 66 ราย ในปีพ.ศ. 2543 – 2546 เป็นเงินหุ้น ๆ ละ 100บาท รวมกับค่าสมัคร 30 บาทต่อคน รวมเป็นเงิน 6,600 บาท และค่าธรรมเนียมสมัครสมาชิกจำนวน 1,980 บาท

จากการให้เปล่า

ปี พ.ศ. 2538 กลุ่มฯ ได้รับเงินทุนสนับสนุนจากชมรมสตรีในอำเภอเมืองแพร่ เป็นจำนวน 40,000 บาท เริ่มฝึกหัดฝีมือและทักษะในการผลิตผ้าดันมือ กลุ่มฯ ได้นำเงินไปซื้อวัสดุอุปกรณ์ในการผลิตผ้าดันมือและในปีเดียวกันกลุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนด้านวัสดุในการฝึกการทำผ้าดันมือจากสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอเมืองแพร่ รวมเป็นมูลค่า 25,000 บาท

ปี พ.ศ. 2541 สำนักงานประชาสงเคราะห์ ได้สนับสนุนวัสดุอุปกรณ์ในการผลิต รวมมูลค่า 400,000 บาทและในปี พ.ศ. 2543 ได้สนับสนุนเงินทุนให้เปล่าจำนวน 30,000 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนหมุนเวียน

ปี พ.ศ. 2546 สำนักงานเทศบาลตำบลช่อแฮ ได้สนับสนุนเงินทุนให้เปล่าจำนวน 50,000 บาท เพื่อจัดซื้อวัตถุดิบในการผลิตของกลุ่มฯ และสหกรณ์การเกษตรอำเภอเมืองแพร่ ได้ให้เงินทุนให้เปล่าจำนวน 40,000 บาท

จากการกู้ยืม

ปี พ.ศ.2540 กรมการปกครอง ได้สนับสนุนเงินกู้ยืมปลอดดอกเบี้ย จำนวน 70,000 บาท ระยะเวลาส่งคืน 5 ปี ซึ่งกลุ่มฯ ได้นำไปใช้เป็นทุนหมุนเวียนในการจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อทำการผลิตผ้าดันมือ

ปี พ.ศ. 2546 กลุ่มฯ ได้ขอกู้ยืมเงินจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร จำนวน 500,000 บาท อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6 ต่อปี ระยะเวลาชำระคืน 5 ปี ซึ่งกลุ่มฯ ได้นำไปให้สมาชิกกู้ยืมเพื่อทำการลงทุนจำนวน 250,000 บาท ดอกเบี้ยร้อยละ 12 บาทต่อปี
รายละเอียดแหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ ปรากฏดังตารางที่ 5.1

ตารางที่ 5.1 แหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ

แหล่งเงินทุน	ปีที่ได้มา	จำนวนเงิน	การนำไปใช้	ระยะเวลา กู้ยืม	เงื่อนไข
1. จากการระดมทุน					
- ทุนเรือนหุ้น	2543	8,580	ซื้อวัตถุดิบ	-	-
2. จากการให้เปล่า					
- ชมรมสตรี อ.เมืองแพร่	2538	40,000	ซื้อวัสดุอุปกรณ์	-	-
- สำนักงานพัฒนาชุมชนแพร่	2538	25,000	ซื้อวัตถุดิบ	-	-
- สำนักงานประชาสงเคราะห์	2541	400,000	วัสดุอุปกรณ์	-	วัสดุอุปกรณ์
- สำนักงานประชาสงเคราะห์	2543	30,000	ซื้อวัตถุดิบ	-	-
- สำนักงานเทศบาลต.ช่อแฮ	2546	50,000	ซื้อวัตถุดิบ	-	-
- สหกรณ์การเกษตรแพร่	2546	40,000	ทุนหมุนเวียน	-	-
3. การกู้ยืม					
- กรมการปกครอง	2540	70,000	ทุนหมุนเวียน	5 ปี	ปลอดดอกเบี้ย
- ธ.ก.ส. แพร่	2546	500,000	ให้สมาชิกกู้ยืม	5 ปี	อัตราดอกเบี้ยร้อยละ 6 ต่อปี

ที่มา: จากการสำรวจ

5.3 ผลการดำเนินงานและสถานภาพทางการเงิน

5.3.1 ผลการดำเนินงาน

ในปีการผลิต 2546 จากบัญชีขายและการสัมภาษณ์ผู้นำกลุ่มฯ กลุ่มฯมีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ คิดเป็นมูลค่ารวมทั้งรวม 746, 245.50 บาท เมื่อหักต้นทุนขายจำนวน 579,253.66 บาท หักค่าใช้จ่ายในการขาย 2,050 บาท ค่าใช้จ่ายในการบริหาร 16,049.00 บาท และหักค่าเสื่อมราคาผลิต 253.73 บาท จะทำให้มีกำไรจากการดำเนินงานจำนวน 148,639.11 บาท เมื่อรวมกับรายได้อื่น ๆ ได้แก่ รายได้จากการฝากจำหน่ายกับกลุ่มฯ รายได้จากค่าเช่าอุปกรณ์ของกลุ่มฯ การจำหน่ายวัสดุสิ้นเปลืองให้สมาชิก รายได้จากการจำหน่ายวัตถุดิบให้สมาชิก รายได้จากดอกเบี้ยเงินกู้ของสมาชิกและรายได้จากค่าธรรมเนียมสมัครสมาชิกรวมทั้งรวม 247,355 บาท ทำให้มีรายรับรวมเท่ากับ 395,994.11 บาท (รายละเอียดในตารางที่ 5.2 และงบกำไรขาดทุน)

แต่เมื่อเปรียบเทียบกับผลดำเนินงานและงบกำไรขาดทุนที่กลุ่มฯ จัดทำขึ้น พบว่า ผลการดำเนินงานและงบกำไรขาดทุนจากการประมาณการมีค่าสูงกว่าของกลุ่มฯ ค่อนข้างมาก เนื่องจากว่า ต้นทุนในการผลิตของกลุ่มฯ คำนวณจากค่าวัตถุดิบ ได้แก่ ฟ้าชนิดต่าง ๆ และค่าแรงงานในการผลิต แต่ไม่รวมถึงค่าวัสดุต่าง ๆ ได้แก่ ดินสอดำ ดินสอสีระบายน้ำ ค่าป้ายหลอดและค่าเชิมนั้นลาย เชิมนาและเชิมนสอย เนื่องจากต้นทุนดังกล่าวได้รวมอยู่ในค่าจ้างแรงงานของสมาชิกแล้ว นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังไม่ได้รวมถึงค่าเสื่อมอุปกรณ์ในการผลิตด้วย และในส่วนของรายได้ของกลุ่มฯ จากงบกำไรของกลุ่มฯ พบว่า ยังไม่ได้รวมรายได้อื่น ๆ ของกลุ่มฯ ได้แก่

1. รายได้จากการฝากขายของกลุ่มฯ ซึ่งเป็นรายได้ค่อนข้างสูงมาก เนื่องจากยอดขายของกลุ่มฯ มีปริมาณมาก (172,415 บาท)
2. รายได้จากการเช่าอุปกรณ์การผลิตของกลุ่มฯ (1,900 บาท)
3. รายได้จากการจำหน่ายวัสดุสิ้นเปลืองของกลุ่มฯ (8,660 บาท)
4. รายได้จากการจำหน่ายวัตถุดิบให้แก่สมาชิก (24,000 บาท)

ตารางที่ 5.2 ผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณขาย (หน่วย)	หักเข้ากลุ่มฯ (บาท/หน่วย)	ต้นทุนการผลิตทั้ง หมด(บาท)	ค่าเสื่อมราคา ผลิต(บาท)	ต้นทุนการตลาด ทั้งหมด(บาท)	ต้นทุนการจัดการ ทั้งหมด(บาท)	ต้นทุนรวมทั้ง หมด(บาท)	ยอดขาย (บาท)	กำไร (บาท)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	599.00	200.00	390,254.51	90.55	368.86	2,887.76	393,601.68	503,160.00	109,558.32
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	61.00	200.00	31,836.51	9.22	37.56	294.08	32,177.38	51,240.00	19,062.62
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	118.00	100.00	55,134.14	13.63	72.66	568.87	55,789.32	60,180.00	4,390.68
ผ้าห่มนวม	ชิ้น	133.00	200.00	52,908.73	124.26	81.90	641.19	53,756.09	71,820.00	18,063.91
ปลอกหมอน	ใบ	2,418.00	0.83	49,119.76	16.06	1,489.01	11,657.10	62,281.93	59,845.50	-2,436.43
รายได้อื่นๆ									247,355.00	
รวม		3,329.00	700.83	579,253.66	253.73	2,050.00	16,049.00	597,606.39	993,600.50	148,639.11

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

กลุ่มหัตถกรรมผ้าต้นมือบ้านธรรมเมือง
ประมาณการงบกำไรขาดทุน
สำหรับปี สิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม 2546

หน่วย: บาท

ขาย	746,245.50
หัก ต้นทุนขาย	579,253.66
กำไรขั้นต้น	166,991.84
หัก ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน	
ค่าใช้จ่ายในการขาย	2,050.00
ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	16,049.00
ค่าเสื่อมราคาผลิต	253.73
รวมค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ	18,352.73
กำไรจากการดำเนินงาน	148,639.11
บวกรายได้อื่น ๆ	247,355.00
รายได้จากการฝากขายของสมาชิก	172,415.00
รายได้จากการเช่าอุปกรณ์ของกลุ่มฯ	1,900.00
รายได้จากการจำหน่ายวัสดุของกลุ่มฯ	8,660.00
รายได้จากดอกเบี้ยเงินกู้	38,400.00
รายได้จากการจำหน่ายวัสดุดิบ	24,000.00
รายได้ค่าธรรมเนียมสมาชิก	1,980.00
หัก ดอกเบี้ยจ่าย	0.00
กำไรก่อนหักภาษี	395,994.11
หัก ภาษี	0.00
กำไรหลังหักภาษี	395,994.11
หักเงินปันผล	8,000.00
กำไรสะสม	387,994.11
ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ	

5.3.2 สถานภาพทางการเงิน

พิจารณาเงินทุนหมุนเวียนที่ใช้ในปัจจุบัน กลุ่มฯ มีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอกับการดำเนินงานของกลุ่มฯ ในการจัดซื้อวัตถุดิบและค่าแรงงานในการผลิตของกลุ่มฯ โดย แบ่งเงินทุนหมุนเวียนจำนวน 100,000 บาทต่อปี สำหรับซื้อวัตถุดิบและค่าแรงงานจำนวน 40,000 บาทและอีก 60,000 บาทสำหรับยืมเงิน โดยฝากไว้ที่ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรแพร่

สินทรัพย์หมุนเวียนของกลุ่มฯ ณ สิ้นปีการผลิตพ.ศ. 2546 กลุ่มฯ มีเงินสดในธนาคารประมาณ 314,027.36 บาท มีลูกหนี้เงินกู้จำนวน 320,000 บาท มีวัตถุดิบคงคลังรวมมูลค่า 540 บาท สินค้าคงคลังรวมมูลค่า 74,768.61 บาท และหุ้นศูนย์ส่งเสริมเศรษฐกิจมูลค่า 3,300 บาท รวมเป็นสินทรัพย์หมุนเวียนของกลุ่มฯ ทั้งหมดเท่ากับ 712,635.97 บาท

กลุ่มฯ มีสินทรัพย์เป็นที่ดินมูลค่า 60,000 บาท เป็นเครื่องจักรอุปกรณ์ในการผลิตรวมเป็นมูลค่า 153,300 บาท เมื่อหักค่าเสื่อมราคาสะสม ทำให้มีสินทรัพย์หมุนเวียนถาวรสุทธิเท่ากับ 213,391 บาท รวมกลุ่มฯ มีสินทรัพย์ทั้งหมดเท่ากับ 926,026.97 บาท

พิจารณาทุนของกลุ่มฯ พบว่า กลุ่มฯ ไม่มีหนี้สินระยะสั้น ส่วนหนี้สินระยะยาว เป็นเงินที่กู้ยืมจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรแพร่ จำนวน 500,000 บาท ดอกเบี้ยเงินกู้ร้อยละ 6 บาทต่อปี ระยะเวลาชำระคืน 5 ปี ซึ่งกลุ่มฯ ได้นำมาปล่อยกู้ให้กับสมาชิก โดยคิดดอกเบี้ยร้อยละ 12 บาทต่อปี และเมื่อพิจารณาส่วนของเจ้าของ พบว่า กลุ่มฯ มีการระดมทุนจำนวน 6,600 บาท รวมกำไรสะสมจำนวน 23,432.86 บาท รวมส่วนของเจ้าของเท่ากับ 426,026.97 บาท ทำให้มีหนี้สินและส่วนของเจ้าของรวมเท่ากับ 926,026.97 บาท (รายละเอียดแสดงในงบดุล)

จากการวิเคราะห์ประมาณการงบดุลกับงบดุลของกลุ่มฯ พบว่า งบดุลของกลุ่มฯ ในส่วนของสินทรัพย์หมุนเวียนกลุ่มฯ ไม่ได้รวมรายได้จากรายได้อื่น ๆ ที่ได้กล่าวในงบกำไรขาดทุน ทำให้เงินสดในมือและเงินฝากธนาคารแตกต่างกับการประมาณการงบดุลค่อนข้างมาก รวมทั้งในส่วนของสินทรัพย์ถาวรกลุ่มฯ ไม่ได้รวมสินทรัพย์ถาวรที่รับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการ ซึ่งรวมแล้วมูลค่าประมาณ 149,800 บาท และในส่วนของเจ้าของกลุ่มฯ ไม่ได้แสดงยอดกำไรสะสมในปีที่ผ่านมา ทำให้ไม่ทราบผลการดำเนินงานของกลุ่มฯ ในปีที่ผ่านมา

กลุ่มหัตถกรรมผ้าต้นมือบ้านธรรมเมือง
ประมาณการงบดุล
ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546

หน่วย : บาท

สินทรัพย์

สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสดในมือและฝากธนาคาร	314,027.36
ลูกหนี้การค้า	
ลูกหนี้เงินกู้	320,000.00
สินค้าสำเร็จรูปคงคลัง	74,768.61
วัตถุดิบคงคลัง	540.00
อื่น ๆ	3,300.00
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	712,635.97

สินทรัพย์ถาวร

ที่ดิน	60,000.00
อาคาร	0.00
เครื่องจักร/อุปกรณ์	153,300.00
ยานพาหนะ	0.00
เครื่องใช้สำนักงาน	490.00
เงินสดและสินทรัพย์ถาวรที่ได้เปล่า	0.00
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	399.00
รวมสินทรัพย์ถาวรสุทธิ	213,391.00

สินทรัพย์อื่น ๆ

รายการในการเตรียมการ	-
รวมสินทรัพย์ทั้งหมด	926,026.97

หนี้สินและส่วนของผู้เจ้าของ

หนี้สินหมุนเวียน

เจ้าหนี้การค้า	-
หนี้สินที่ถึงกำหนดชำระภายใน 1 ปี	-

ค่าใช้จ่ายค้างจ่าย	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	0.00
หนี้สินระยะยาว	-
เงินกู้ยืมระยะยาว	500,000.00
รวมหนี้สินระยะยาว	500,000.00
รวมหนี้สิน	500,000.00
ส่วนของเจ้าของ	-
ทุนเรือนหุ้น	6,600.00
ได้เปล่า	-
กำไรสะสม	23,432.86
<u>บวก</u> กำไรสุทธิ	<u>395,994.11</u>
กำไรสะสมปลายงวด	-
รวมส่วนของเจ้าของ	<u>426,026.97</u>
รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ	<u><u>926,026.97</u></u>

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

5.4 ปัญหาและความต้องการความช่วยเหลือด้านการเงิน

5.4.1 ปัญหาด้านการเงิน

กลุ่มฯ ไม่มีปัญหาในเรื่องการเงิน ทั้งเรื่องการบริหารจัดการการเงินและเงินทุนหมุนเวียนกลุ่มฯมีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอและมีศักยภาพในการบริหารการเงินของกลุ่มฯ นอกจากนี้ประธานกลุ่มฯ มีความสามารถในการเสนอแผนและโครงการต่างๆ เพื่อของบประมาณและแหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้ แต่จะมีปัญหาเกี่ยวกับเครือข่ายผ้าดันมือในจังหวัดแพร่ มีจำนวน 7 เครือข่าย (7 หมู่บ้าน) ในตำบลช่อแฮ เนื่องจากเกิดการแย่งงบประมาณกัน

5.4.2 ความต้องการทางการเงินของกลุ่มฯ

กลุ่มฯ มีความต้องการงบประมาณสร้างศูนย์ส่งเสริมอาชีพหัตถกรรมผ้าดันมือ ซึ่งทางกลุ่มฯได้เสนอโครงการขอรับการสนับสนุนงบประมาณสร้างศูนย์ดังกล่าวจากสำนักงานจังหวัดแพร่ จำนวน 750,000 บาท เพื่อเป็นศูนย์ข้อมูลเรียนรู้และข่าวสารงานส่งเสริมอาชีพ “หัตถกรรมผ้าดันมือ หมู่ที่ 4 บ้านธรรมเมือง”

กลุ่มหัตถกรรมผ้าต้นมือบ้านธรรมเมือง

หมายเหตุประกอบการเงิน

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546

1 ต้นทุนขาย

สินค้าคงเหลือต้นงวด	90,819.11
บวก ซื้อวัสดุ	35,338.00
ค่าแรงงาน	<u>50,920.00</u>
สินค้ามีไว้เพื่อขาย	177,077.11
หัก สินค้าคงเหลือปลายงวด	<u>74,768.61</u>
ต้นทุนขาย	<u>102,308.50</u>

2 ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ค่าเครื่องเขียน	6,710.00
ค่าน้ำมัน	600.00
ค่ารับรอง	1,700.00
ค่าขนส่ง	500.00
ค่าบริการทำบัญชี	2,100.00
ค่าใช้จ่ายอื่น	4,390.00
ค่าถุงพลาสติก	1,700.00
ดอกเบี้ยจ่าย (ธกส.)	16,658.50
ค่าเสื่อมราคาทรัพย์สิน	<u>700.00</u>
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	<u>35,058.50</u>

กลุ่มหัตถกรรมผ้าดันมือบ้านธรรมเมือง

งบดุล

ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546

สินทรัพย์หมุนเวียน

เงินสด/ เงินฝากธนาคาร	84,658.39
ลูกหนี้เงินให้กู้ยืม	320,000.00
สินค้าคงเหลือ	74,768.61
หุ้นศูนย์ส่งเสริมเศรษฐกิจ (100 x 35)	3,500.00

ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์

ที่ดิน	60,000.00
ตู้กระจก 1 ตู้	3,500.00
หัก ค่าเสื่อมราคาสะสม	<u>700.00</u>
รวมสินทรัพย์	<u>545,727.00</u>

หนี้สินและทุนของสมาชิก

หนี้สินหมุนเวียน

เจ้าหนี้เงินกู้ยืมจาก ธกส.	500,000.00
----------------------------	------------

ทุนของสมาชิก

ทุนของสมาชิก 66 หุ้น ๆ ละ 100 บาท	6,600.00
บวก กำไรสุทธิ	<u>39,127.00</u>
รวมหนี้สินและทุนของสมาชิก	<u>545,727.00</u>

กลุ่มหัตถกรรมผ้าต้นมือบ้านธรรมเมือง
งบกำไรขาดทุน
สำหรับปีสิ้นสุด วันที่ 31 ธันวาคม 2546

รายได้:

รายได้จากการขาย	136,614.00
รายได้จากดอกเบี้ยเงินกู้ยืม	37,900.00
รายได้จากค่าธรรมเนียมสมัครสมาชิก	<u>1,980.00</u>
รวมรายได้	<u>176,494.00</u>

ค่าใช้จ่าย :

หัก ต้นทุนขาย (สุทธิ) หมายเหตุ 1	102,308.50
กำไรขั้นต้น	74,185.50
หัก ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร หมายเหตุ 2	<u>35,058.50</u>
กำไรสุทธิ	<u>39,127.00</u>

บทที่ 6

SWOT Analysis และศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มฯ

6.1 จุดอ่อน จุดแข็ง อุปสรรค และโอกาส (SWOT Analysis ของกลุ่มฯ)

6.1.1 จุดแข็ง

1) การจัดการองค์กร

- ประธานกลุ่มฯ มีความรู้ความสามารถในการบริหารกลุ่มฯ ทั้งในด้านการบริหารการผลิต การตลาดและการบริหารการเงิน
- การบริหารงานและการตัดสินใจเป็นไปด้วยความรวดเร็ว เนื่องจากการตัดสินใจขึ้นอยู่กับประธานเป็นส่วนใหญ่
- ประธานกลุ่มฯ ดำรงตำแหน่งสมาชิกเทศบาลตำบลช่อแฮและมีดำรงตำแหน่งรองนายกเทศบาลตำบลช่อแฮ ทำให้ทราบถึงข้อมูลข่าวสารเรื่องงบประมาณ การตลาดและข่าวสารอื่น ๆ ได้ง่ายและมีส่วนให้ขอเงินสนับสนุนจากส่วนราชการได้ง่ายขึ้น
- กลุ่มฯ มีระเบียบข้อบังคับของกลุ่มฯ ที่ชัดเจน ทำให้การปฏิบัติงานของกลุ่มฯ เป็นไปอย่างเรียบร้อย
- ประธาน และคณะกรรมการกลุ่มฯ มีความเสียสละเพื่อประโยชน์ของส่วนรวม มีความเอื้ออาทรซึ่งกันและกันและมีความสามัคคีกันเป็นอย่างดี
- กลุ่มฯ มีการสร้างตัวแทนของผู้นำกลุ่มฯ สามารถทำงานแทนประธานกลุ่มฯ ได้ และกลุ่มฯ ยังมีการสร้างนักการตลาดและนักบัญชีที่จบมาให้มีงานทำในท้องถิ่น

2) การผลิต

- กลุ่มฯ มีโครงการฝึกอบรมฝีมือแรงงานและทักษะในการผลิตผ้าคันมืออย่างต่อเนื่องเพื่อขยายกำลังผลิต พัฒนาเทคนิคและทักษะในการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
- กลุ่มฯ มีการสร้างเครือข่ายที่ช่วยในการผลิต ในกรณีที่กลุ่มฯ ไม่สามารถผลิตได้ทันหรือมีปริมาณผลิตเกินที่ไม่เพียงพอในการนำไปจำหน่ายในงานแสดงสินค้าต่างๆ
- กลุ่มฯ มีการรวมกันซื้อวัตถุดิบทำให้ซื้อได้ในราคาถูก ช่วยลดต้นทุนการผลิตได้มากเนื่องจากราคาวัตถุดิบในการผลิตผ้าคันมือค่อนข้างสูง

3) การตลาด

- กลุ่มฯ มีผู้นำ ที่มีความรู้ความสามารถในการทำการตลาดของกลุ่มฯ ซึ่งมีหน้าที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการตลาดทั้งหมด เช่น การหาตลาด ตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ ส่งมอบสินค้าแก่ลูกค้า รวมทั้งการส่งเสริมการขาย สมาชิกมีหน้าที่ในการทำการผลิตอย่างเดียวไม่ต้องรับผิดชอบเกี่ยวกับการตลาด

- กลุ่มฯ มีการแสวงหาโอกาสทางการตลาดโดยขอไปจำหน่ายในหน่วยงานภาครัฐและในโอกาสต่าง ๆ เช่น งานแสดงสินค้าหัตถกรรมของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กรมการพัฒนาชุมชนต่อมา เมื่อกลุ่มธุรกิจพัฒนาขึ้นจนเป็นที่รู้จักกันแพร่หลายได้รับการติดต่อจากหน่วยงานต่าง ๆ ให้นำผลิตภัณฑ์ผ้าดันมือไปจัดจำหน่ายตลอดปี ทำให้ปริมาณยอดขายเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ มีช่องทางการจำหน่ายทั้ง ภายในจังหวัด ต่างจังหวัด และต่างประเทศ
- กลุ่มฯ มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง เช่น การแกะลายใหม่ ๆ การคิดค้นรูปแบบของผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ มีการทดลองทำโดยใช้วัสดุใหม่ที่ต่างจากเดิม เพื่อตอบสนองความต้องการแก่ลูกค้าได้
- กลุ่มฯ มีการส่งเสริมการขายแบบเชิงรุก และมีวิธีการส่งเสริมการขายหลากหลายรูปแบบ ซึ่งทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย ผลิตภัณฑ์มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวและเฉพาะท้องถิ่น ความเป็นไปได้ของผลิตภัณฑ์ผ้าดันมือของกลุ่มแม่บ้านในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศมีโอกาสมากขึ้น
- ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้รับการคัดสรรเป็นสินค้าระดับ 5 ดาว ทั้งระดับอำเภอ จังหวัด และระดับภาค ทำให้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักและมียอดขายสูงขึ้น และในปี พ.ศ. 2547 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้รับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนทุกผลิตภัณฑ์ซึ่งเป็นการส่งเสริมด้านการตลาดของผลิตภัณฑ์เป็นที่ยอมรับอย่างแพร่หลายและสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภคในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ชุมชนทั้งในประเทศและต่างประเทศ

4) การเงิน

- กลุ่มฯ มีการจัดทำบัญชี และงบการเงิน โดยได้จ้างผู้ที่มีความรู้ทางบัญชีโดยตรงเพื่อจัดทำบัญชีของกลุ่มฯ โดยเฉพาะ นอกจากนี้หน่วยงานต่าง ๆ ยังมาให้ความรู้เกี่ยวกับการจัดทำบัญชีให้สมาชิกกลุ่มฯ คือ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรจังหวัดแพร่
- ประธานกลุ่มฯ มีความรู้และความสามารถในการบริหารการเงินของกลุ่มฯ อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้กลุ่มฯ ไม่มีปัญหาด้านการเงิน
- กลุ่มฯ มีคณะกรรมการตรวจสอบด้านการเงินโดยเฉพาะและมีคณะกรรมการร่วมกันดูแล ทำให้การบริหารการเงินของกลุ่มฯ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ

6.1.2 จุดอ่อน

1) การจัดการองค์กร

- สมาชิกไม่มีบทบาทในกลุ่มฯ เท่าที่ควร เป็นการรวมกลุ่มที่สมาชิกเป็นเหมือนแรงงานในการผลิตมากกว่าร่วมกันในการบริหารงาน
- กลุ่มฯ มีโครงสร้างการบริหารงานอย่างชัดเจน แต่การปฏิบัติงานจริง ๆ นั้นไม่ได้ขึ้นอยู่กับตำแหน่งที่ได้รับมอบหมายขึ้นอยู่กับความถนัดในการทำงานมากกว่า

- จากการที่ประธานกลุ่มฯ เป็นผู้มีความรู้และความสามารถจึงสามารถทำงานแทนคนอื่นได้ ภาระหน้าที่จึงอยู่ประธานกลุ่มฯ เป็นส่วนใหญ่

2) การผลิต

- กลุ่มฯ ยังขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือ ทักษะและความชำนาญในการผลิต
- การผลิตผ้าคันมือต้องใช้ระยะเวลาในการผลิตนานและต้องใช้ความละเอียดประณีตสูง ทำให้กำลังการผลิตต่ำไม่เพียงพอกับความต้องการของตลาด
- กลุ่มฯ ยังขาดความรู้และเทคนิคในการวางลวดลายและทอนสี ซึ่งบางครั้งทอนสีและลวดลายไม่ตรงกับความต้องการของลูกค้า
- ต้นทุนการผลิตสูง เนื่องจากระยะเวลาในการผลิตนาน ชิ้นงานที่มีความประณีตมาก ทำให้ค่าแรงงานสูง

3) การตลาด

- ราคาผลิตภัณฑ์ค่อนข้างสูง กลุ่มฯ ลูกค้านี้มีเพียงบางกลุ่มฯ ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้ารายได้ค่อนข้างสูงและเป็นลูกค้าต่างจังหวัด
- กลุ่มฯ ยังขาดบุคลากรที่มีความสามารถด้านการตลาดของกลุ่มฯ โดยเฉพาะ กลุ่มฯ ยังต้องพึ่งพาประธานกลุ่มฯ เพียงคนเดียว ถ้าประธานกลุ่มฯ หมาดวาระหรือไม่สามารถทำหน้าที่การตลาดให้กลุ่มฯ ได้ การดำเนินกิจกรรมของกลุ่มฯ อาจชะงักได้หรืออาจไม่ดีเท่าที่ควร
- การที่กลุ่มฯ หัตถกรรมผ้าคันมือมีเครือข่ายหลายหมู่บ้าน มีผลทำให้เกิดการขัดแย้งกันในการแย่งชิงปริมาณ แย่งตลาด และลูกค้ากัน รวมทั้งมีการจำหน่ายสินค้าตัดราคา

4) การเงิน

กลุ่มฯ ไม่มีปัญหาในเรื่องการเงิน ทั้งเรื่องการบริหารจัดการการเงินและเงินทุนหมุนเวียน กลุ่มฯ มีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอและศักยภาพในการบริหารการเงินของกลุ่มฯ นอกจากนี้ประธานกลุ่มฯ มีความสามารถในการเสนอแผนและโครงการต่างๆ เพื่อของบประมาณและแหล่งเงินทุนของกลุ่มฯ จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้

6.1.3 โอกาส

หน่วยงานภาครัฐให้การสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง ทั้งด้านความรู้และทักษะในการผลิต การตลาด รวมทั้งด้านเงินทุน ทำให้กลุ่มฯ มีโอกาสในการไปจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในงานแสดงสินค้าที่กรุงเทพฯ สามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้มากขึ้น และผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ

6.1.4 ข้อจำกัด

- ราคาปัจจัยการผลิตค่อนข้างสูง ทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น ราคาผลิตภัณฑ์สูงขึ้นตามไปด้วย ทำให้การขยายตลาดได้ค่อนข้างจำกัด

- มีการแย่งลูกค้าและเกิดการตัดราคากันเองในเครือข่ายเดียวกัน

6.2 ศักยภาพการดำเนินการของกลุ่มฯ

6.2.1 ศักยภาพการจัดการองค์กรของกลุ่มฯ

จากผลการดำเนินงานที่ผ่านมาของกลุ่มฯ ค่อนข้างประสบความสำเร็จ เพราะมียอดจำหน่ายเพิ่มขึ้นและสมาชิกกลุ่มฯ มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น แต่แม้ว่ากลุ่มฯ จะมีผู้นำที่มีความสามารถในการเขียนแผนงาน/โครงการเพื่อเสนอของบประมาณจากหน่วยงานต่าง ๆ มีความสามารถในการตลาดและได้รับการยอมรับจากเครือข่ายหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ระดับจังหวัด ภาวະหน้าที่ส่วนใหญ่ในการบริหารขึ้นอยู่กับประธาน ถ้าประธานกลุ่มฯ ไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้ การดำเนินงานของกลุ่มฯ อาจชะงักได้ แม้มีการสร้างผู้นำขึ้นใหม่แต่ความรู้ ประสบการณ์ และความน่าเชื่อถือ ยังน้อยต้องใช้เวลาในการเรียนรู้

6.2.2 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

1) ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย

ศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วย จากการวิเคราะห์ พบว่าผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วยสูงสุด คือ ผ้าคลุมเตียงขนาด 5 ฟุต รองลงมาได้แก่ ผ้าห่มนวม และ ผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต ส่วนผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพในการทำกำไรต่ำสุด คือ ปลอกหมอนอิง รายละเอียดดังตารางที่ 6.1

(1) อัตรากำไรต่อราคาขาย

เมื่อพิจารณาศักยภาพในการทำกำไรต่อราคาขายส่งของผลิตภัณฑ์พบว่าผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่มีอัตรากำไรต่อราคาขายส่งค่อนข้างดี และผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพในการทำกำไรต่อราคาขายส่งที่สูงที่สุด คือ ผ้าคลุมเตียงขนาด 5 ฟุต มีอัตรากำไรต่อราคาส่งร้อยละ 37.61 รองลงมาได้แก่ ผ้าห่มนวม และผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต มีอัตรากำไรต่อราคาขายส่งร้อยละ 25.79 และร้อยละ 22.18 ตามลำดับ และผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพในการทำกำไรต่อราคาขายส่งต่ำสุด คือ ผ้าคลุมเตียงขนาด 3.5 ฟุต มีอัตรากำไรต่อราคาขายส่งร้อยละ 7.97

(2) อัตรากำไรต่อต้นทุนรวม

เมื่อพิจารณาศักยภาพในด้านกำไรต่อต้นทุน พบว่า ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่มีอัตรากำไรต่อต้นทุนค่อนข้างดี และผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพในการทำกำไรต่อต้นทุนสูงที่สุด คือ ผ้าคลุมเตียงขนาด 5 ฟุต มีอัตรากำไรต่อต้นทุนร้อยละ 60.29 รองลงมาได้แก่ ผ้าห่มนวม และผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต มีอัตรากำไรต่อราคาขายส่งร้อยละ 34.75 และร้อยละ 28.51 ตามลำดับ และผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพในการทำกำไรต่อต้นทุนต่ำสุด คือ ผ้าคลุมเตียงขนาด 3.5 ฟุต มีอัตรากำไรต่อราคาขายส่งร้อยละ 8.66

2) ศักยภาพทางด้านยอดขาย

จากการวิเคราะห์ (ตารางที่ 6.1) พบว่าผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพด้านยอดขายสูงสุด คือ ผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต มีอัตรายอดขายร้อยละ 67.60 (รวมทั้งจำหน่ายในประเทศและต่างประเทศ) รองลงมาได้แก่ ผ้าห่มนวมขนาด 85 X 105 นิ้ว และ ผ้าคลุมเตียงขนาด 3.5 ฟุต โดยมีอัตรายอดขายผลิตภัณฑ์ร้อยละ 9.57 และร้อยละ 8.02 ตามลำดับ สำหรับผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพด้านยอดขายต่ำที่สุด คือ ผ้าคลุมเตียงขนาด 5 ฟุต มีอัตรายอดขาย ร้อยละ 6.83

เมื่อพิจารณาศักยภาพของผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพทั้งด้านทำกำไรต่อหน่วยและศักยภาพในด้านยอดขายสูงสุด ได้แก่ ผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต รองลงมาได้แก่ ผ้าห่มนวม ส่วนผ้าคลุมเตียงขนาด 5 ฟุต มีศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วยสูงสุดแต่มีศักยภาพในด้านยอดขายต่ำที่สุด และผลิตภัณฑ์ที่มีศักยภาพในการทำกำไรต่อหน่วยและศักยภาพในด้านยอดขายต่ำที่สุดได้แก่ ปลอกหมอนอิง ในปี พ.ศ.2547 ผลิตภัณฑ์ปลอกหมอนอิงไม่ค่อยทำผลิและจำหน่ายเนื่องจากคำสั่งซื้อของลูกค้ามีจำนวนมาก ทางกลุ่มฯ จะเน้นคำสั่งซื้อในผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าและผลตอบแทนสูง เช่น ผ้าคลุมเตียง และ ผ้าห่มนวม

ตารางที่ 6.1 ศักยภาพของผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณขาย ทั้งหมด	ราคาขายส่ง/ หน่วย (บาท)	ยอดขาย/ปี (บาท)	อัตรายอดขายของผลิต ภัณฑ์ต่อยอดขายรวม (ร้อยละ)	ต้นทุนวิเคราะห์ รวมต่อหน่วย (บาท)	ต้นทุนรวม (บาท)	กำไรจากต้น ทุนวิเคราะห์ (บาท)	กำไรรวม (บาท)	อัตรากำไรต่อ ราคาขาย (ร้อยละ)	อัตรากำไรต่อ ต้นทุนรวม (ร้อยละ)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต ¹	ชิ้น	531.00	2,800.00	1,486,800.00	59.45	2,178.83	1,156,959.95	621.17	329,840.05	22.18	28.51
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต ²	ชิ้น	68.00	3,000.00	204,000.00	8.16	2,527.37	171,861.09	472.63	32,138.91	15.75	18.70
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	61.00	2,800.00	170,800.00	6.83	1,746.83	106,556.77	1,053.17	64,243.23	37.61	60.29
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	118.00	1,700.00	200,600.00	8.02	1,564.48	184,608.06	135.52	15,991.94	7.97	8.66
ผ้าห่มนวม	ชิ้น	133.00	1,800.00	239,400.00	9.57	1,335.78	177,658.23	464.22	61,741.77	25.79	34.75
ปลอกหมอน	ชิ้น	2,418.00	82.50	199,485.00	7.98	74.36	179,813.34	8.14	19,671.66	9.86	10.94
รวม		3,329.00	12,182.50	2,501,085.00	100.00		1,977,457.44		523,627.56		

หมายเหตุ: 1 หมายถึง จำหน่ายในประเทศ

2 หมายถึง จำหน่ายในต่างประเทศ

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

6.2.3 ศักยภาพการผลิต

1) ศักยภาพของปัจจัยการผลิต

- ปัจจัยการผลิตที่เป็นวัสดุอุปกรณ์การผลิตส่วนใหญ่เป็นของสมาชิกเองซึ่งอุปกรณ์บางชนิดสมาชิกและกลุ่มฯ ก็จัดทำขึ้นเองโดยใช้วัสดุที่มีอยู่ในท้องถิ่นได้แก่ ไม้คั่นลายและแบบพิมพ์ นอกจากนี้กลุ่มฯ ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเก็บรักษา ซ่อมแซมและบำรุงรักษา
- สมาชิกของกลุ่มฯ มีประสบการณ์ในการเย็บผ้ามาเป็นระยะเวลานาน ทำให้มีทักษะและความชำนาญในการผลิตผ้าคั่นมือเป็นไปได้อย่างขึ้น
- กลุ่มฯ มีการรวมกันซื้อปัจจัยการผลิตครั้งละมาก ๆ จากร้านค้าต่างจังหวัด ทำให้ซื้อได้ในราคาถูกและได้ส่วนลดด้วย นอกจากนี้ทางร้านนำปัจจัยการผลิตมาส่งให้ โดยที่กลุ่มฯ ไม่ต้องเสียค่าขนส่ง

2) ศักยภาพของกระบวนการผลิต

เนื่องจากการผลิตผ้าคั่นมือ ต้องใช้แรงงานที่มีฝีมือและทักษะค่อนข้างสูง จึงทำให้ขาดแคลนแรงงาน ซึ่งเป็นจุดอ่อนของกลุ่มฯ ดังนั้นจึงต้องมีการฝึกอบรมเพิ่มพูนทักษะ ทั้งเยาวชน และสตรี ในหมู่บ้านและหมู่บ้านใกล้เคียง เพื่อเพิ่มแรงงานฝีมือ ซึ่งทางกลุ่มฯ ได้ขอความร่วมมือจากหน่วยงานราชการมาให้การฝึกอบรมสมาชิกกลุ่มฯ และผู้ที่สนใจอย่างต่อเนื่องและในปี 2547 กลุ่มฯ ได้เสนอแผนงาน/โครงการฝึกทักษะและเทคนิควิธีการผลิตผ้าคั่นมือและโครงการส่งเสริมอาชีพหัตถกรรมผ้าคั่นมือบ้านธรรมเมือง หมู่ที่ 4 ตำบลช่อแฮ อำเภอเมือง จังหวัดแพร่ เพื่อขยายกำลังการผลิตให้ทันกับความต้องการของลูกค้า เพื่อให้สมาชิกมีความรู้ความชำนาญเพิ่มขึ้นและเทคนิควิธีใหม่ ๆ ในการผลิต และเพื่อยกระดับฝีมือในด้านการผลิตผ้าคั่นมือให้มีมาตรฐานที่ดีขึ้น

6.2.4 ศักยภาพทางการตลาด

- ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ มีการตรวจสอบคุณภาพสม่ำเสมอ มีการออกแบบและคิดค้นลวดลายใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ยังมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว
- ราคาของผลิตภัณฑ์ขึ้นอยู่กับความละเอียด ประณีต ของผลิตภัณฑ์ ซึ่งลูกค้ายอมรับราคาที่กลุ่มฯ กำหนด
- ประสบการณ์ทางด้านการตลาดของประธานกลุ่มฯ มีส่วนช่วยเหลือกลุ่มเป็นอย่างมาก ในการนำมาใช้บริหารจัดการตลาดของกลุ่มฯ
- กลุ่มฯ สามารถพัฒนาสู่ตลาดต่างประเทศได้เพราะคุณภาพดีกว่าและมีราคาถูกกว่าต่างประเทศผลิต
- มีเครือข่ายส่งเสริมการตลาดสินค้า OTOP ทั้งระดับอำเภอ จังหวัด และระดับภาค นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ยังได้รับการคัดสรรเป็นสินค้าระดับ 5 ดาว ทั้งระดับอำเภอ จังหวัด และระดับภาค มีการพัฒนาคุณภาพมาตรฐานสามารถส่งออกได้

6.2.5 ศักยภาพทางการเงิน

พิจารณาอัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน พบว่า กลุ่มฯ มีอัตราหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด ค่อนข้างต่ำ คือ 0.81 เท่า นั่นคือ สินทรัพย์ทั้งหมดก่อให้เกิดยอดขาย 0.81 ครั้งต่อปี หรือยอดขายคิดเป็น 0.81 เท่าของสินทรัพย์ทั้งหมดซึ่งมีค่าค่อนข้างต่ำ แสดงว่ากลุ่มฯ มีความสามารถในการใช้สินทรัพย์ในการทำกำไรหรือทำให้เกิดยอดขายที่ต่ำ

พิจารณาอัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม พบว่า อัตราส่วนหนี้สินของกลุ่มฯ เท่ากับ 53.99 หมายถึง ทุก ๆ 100 บาท ของสินทรัพย์ทั้งหมด กลุ่มฯ มีภาระผูกพันที่จะต้องชำระหนี้ทั้งหมด 53.99 บาท ซึ่งอัตราส่วนหนี้สินของกลุ่มฯ มีค่าค่อนข้างสูง ทำให้กลุ่มฯ มีความเสี่ยงทางการเงินสูง เนื่องจากกลุ่มฯ มีภาระผูกพันที่จะต้องชำระหนี้ในขนาดที่ค่อนข้างสูง เมื่อพิจารณาอัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้นของกลุ่มฯ พบว่ามีค่าเท่ากับ 1.17 เท่า หมายความว่า ทุก ๆ 1 บาทของส่วนของผู้ถือหุ้นของกลุ่มฯ มีภาระผูกพันที่จะต้องชำระหนี้ 1.17 บาท ซึ่งมีค่าที่สูง หรือกลุ่มฯ ใช้เงินทุนของกลุ่มฯ มาจากเจ้าหนี้หรือจากการกู้ยืมมากกว่าส่วนของผู้ถือหุ้น

พิจารณาอัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร พบว่า กลุ่มฯ มีอัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย มีค่าเท่ากับร้อยละ 53.06 แสดงถึง กลุ่มฯ มีผลตอบแทนจากการลงทุนในกลุ่มฯ ร้อยละ 53.06 หรือยอดขายของกลุ่มฯ 100 บาท กลุ่มฯ จะได้กำไรจากการขายสุทธิ 53.06 บาท เมื่อพิจารณาอัตราส่วนกำไรเบี่ยงต้นต่อยอดขายมีค่าเท่ากับ 22.38 เนื่องจากกลุ่มฯ มีต้นทุนสินค้าขายสูงถึงร้อยละ 77.62 ทำให้อัตรากำไรเบี่ยงต้นต่อยอดขายมีค่าเท่ากับ 22.38 หากกลุ่มฯ สามารถลดต้นทุนสินค้าดังกล่าวลง กลุ่มฯ จะได้กำไรเบี่ยงต้นจากการขายเพิ่มขึ้น

เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (ROI) ของกลุ่มฯ มีค่าเท่ากับร้อยละ 42.76 นั่นคือการลงทุนในสินทรัพย์รวมทั้งหมดของกลุ่มฯ สามารถสร้างกำไรสุทธิหลังหักภาษีได้ถึงร้อยละ 42.76 ของเงินลงทุนในสินทรัพย์รวมซึ่งอยู่ในอัตราที่ค่อนข้างสูง เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (ROA) ของกลุ่มฯ มีค่าเท่ากับร้อยละ 16.05 หมายความว่า กลุ่มฯ ลงทุนในสินทรัพย์รวมทั้งหมดของกลุ่มฯ จะได้ผลตอบแทนจากการดำเนินการเท่ากับร้อยละ 16.05 หรือกลุ่มฯ ลงทุนในสินทรัพย์ทั้งหมด 100 บาท กลุ่มฯ จะได้ผลตอบแทนจากการดำเนินงานเท่ากับ 16.05 บาท เมื่อพิจารณาอัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE) ของกลุ่มฯ ซึ่งมีค่าเท่ากับร้อยละ 92.95 นั่นคือ ทุก ๆ 100 บาท ของส่วนของผู้ถือหุ้นหรือส่วนของผู้ถือหุ้น จะก่อให้เกิดกำไรสุทธิ 92.95 บาทซึ่งโดยสรุปแล้ว กลุ่มฯ มีประสิทธิภาพทางการเงินค่อนข้างดี

(รายละเอียดดังตารางที่ 6.2)

ตารางที่ 6.2 อัตราส่วนทางการเงินของกลุ่มหัตถกรรมผ้าคันมือ บ้านธรรมเมือง

อัตราส่วนทางการเงิน	กลุ่มฯ
I อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)	
1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน (หรืออัตราส่วนเดินสะพัด) (current ratio)	-
2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนทุนหมุนเวียน หรืออัตราส่วนฉับพลัน) (Acid Test Ratio หรือ Quick Ratio)	-
3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด (Cash Flow Liquidity)	-

ตารางที่ 6.2 (ต่อ)

อัตราส่วนทางการเงิน	กลุ่มฯ
4. ทุนหมุนเวียนสุทธิ (Working Capital)	712,636 บาท
II. อัตราส่วนแสดงถึงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน	
5. อัตราหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า (Accounts Receivable Turnovers Ratio)	-
6. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้ (Average Collection Period)	-
7. อัตราส่วนหมุนเวียนเจ้าหนี้การค้า	-
8. ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้	-
9. อัตราหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover Ratio)	-
10. อายุสินค้า หรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย (Inventory turnover in Days)	-
11. 1 รอบธุรกิจ (Operating Cycle)	-
12. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด (Total Asset Turnover Ratio)	0.81 ครั้ง(เท่า)
13. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร (Fixed Assets turnover Ratio)	3.50 ครั้ง(เท่า)
III. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม	
14. อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	ร้อยละ 53.99
15. หนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (D/E)	1.17 เท่า
16. อัตราส่วนหนี้ระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม (Long – Term Debt / Total Capitalization)	0.54 เท่า
17. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Times interest Earning or Interest Coverage Ratio)	-
18. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ (Fix Charge Ratio)	-
19. Degree of Financial Leverage	0.38 เท่า
IV. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร	
20. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย (Net Profit Margin)	ร้อยละ 53.06
21. อัตราส่วนกำไรเบ็ดเสร็จต่อยอดขาย (Gross Profit Margin)	ร้อยละ 22.38
22. อัตราการจ่ายเงินปันผล (Gross Payout Ratio)	-
V. ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)	
23. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน (Return on Investment): ROI	ร้อยละ 42.76
24. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม (Return on Total Assets: ROA)	ร้อยละ 16.05
25. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Return on Equity: ROE)	ร้อยละ 92.95
26. กำไรต่อหุ้น (Earning per Share)	-
27. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น (Price to Earning Ratio)	-
28. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล (Dividend Yield)	-

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

บทที่ 7

บทสรุป

7.1 สรุปผลการศึกษา

7.1.1 การจัดการองค์กร

กลุ่มฯ หัตถกรรมผ้าด้นมือ เริ่มตั้งแต่ พ.ศ. 2530 โดยเริ่มในกลุ่มของคริสตจักรสามัคคีธรรมที่ 4 โดยมีมิสซิสเอนด์ เมอร์ สตรีชาวอเมริกัน ซึ่งเป็นภรรยาของศาสตราจารย์ชาลส์ เมอร์ เป็นผู้ฝึกสอนให้แก่กลุ่มผู้สนใจประมาณ 5-6 คน ต่อมาในปี พ.ศ. 2538 นางศิริวรรณ พงศาชลิต ได้เริ่มรวมกลุ่มสตรีในหมู่บ้านและกลุ่มสตรีจากหมู่บ้านใกล้เคียงที่มีความสนใจในงานหัตถกรรมผ้าด้นมือมารวมตัวกันและเริ่มฝึกหัดแต่นางศิริวรรณมองเห็นว่าการทำงานในกลุ่มมีปัญหา จึงหันมาทำธุรกิจในรูปแบบส่วนตัวได้เริ่มงานการผลิตผ้าด้นมือในรูปแบบต่าง ๆ หาแนวทางการประชาสัมพันธ์ รวมทั้งการออกไปสาธิตการทำผ้าด้นมือจนทำให้ผ้าด้นมือเป็นที่รู้จักและแพร่หลายมากขึ้นทั้งในท้องถิ่นและต่างจังหวัด ในขณะเดียวกันก็ได้มีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ไปด้วย การทำหัตถกรรมผ้าด้นมือได้ขยายวงกว้าง ตลาดมีความต้องการมากขึ้น กำลังการผลิตไม่พอสอดคล้องความต้องการของตลาด นางศิริวรรณ จึงหันมาขยายการจ้างงานในกลุ่มสตรีในหมู่บ้าน โดยจัดทำโครงการฝึกอบรมกลุ่มสตรีในหมู่บ้าน การทำธุรกิจผ้าด้นมือในกลุ่มสตรีเดิมมีสมาชิกทั้งหมด 40 คน ปี พ.ศ. 2546 มีสมาชิก 66 คน และในปัจจุบันมีสมาชิกเพิ่มขึ้นรวมเป็น 80 คน

กลุ่มฯ มีโครงสร้างกรรมการบริหารคณะกรรมการบริหารงานจะแยกเป็นคนละชุดกับคณะกรรมการบริหารของกลุ่มสหกรณ์สตรี กลุ่มออมทรัพย์ โดยกลุ่มฯ มีการตั้งคณะกรรมการในการบริหารงานของกลุ่มฯ เป็น 5 ฝ่ายใหญ่ ซึ่งฝ่ายที่ทำการบริหารกลุ่มผ้าด้นมือ คือ ฝ่ายอำนวยการจำนวน 9 คน โดยมีนางศิริวรรณเป็นผู้นำกลุ่มฯ มีการแบ่งหน้าที่รับผิดชอบร่วมกันชัดเจนและมีระเบียบข้อปฏิบัติร่วมกันอย่างเคร่งครัด แต่คณะกรรมการไม่ได้ทำหน้าที่ตามบทบาทหน้าที่อย่างเต็มที่ ภาระหน้าที่ส่วนใหญ่อยู่ที่ประธานกลุ่มฯและสมาชิกไม่มีบทบาทในกลุ่มฯ เท่าที่ควร เป็นการรวมกลุ่มที่สมาชิกเป็นเหมือนแรงงานในการผลิตมากกว่าร่วมกันในการบริหารงาน

7.1.2 การผลิต

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ สามารถแยกได้เป็น 3 ประเภท ได้แก่ ผ้าคลุมเตียง ผ้าห่มและปลอกหมอน ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการตอบรับจากลูกค้ามากที่สุดได้แก่ ผ้าคลุมเตียง

ลักษณะการผลิตของกลุ่มฯ เป็นแบบรวมกันซื้อวัตถุดิบ แยกผลิต และรวมกันขาย การบริหารการผลิตของกลุ่มฯ ประธานจะมีหน้าที่ในการบริหารการผลิตควบคู่กับธุรกิจของประธานเอง โดยเป็นผู้กำหนดตลาดและสีของผลิตภัณฑ์ตามคำสั่งลูกค้า และระยะเวลาการผลิต ซึ่งส่วนใหญ่ จะกำหนดเวลาประมาณ 4 อาทิตย์ต่อชิ้น ถ้าสมาชิกไม่สามารถผลิตได้ตามกำหนดระยะเวลาประธานกลุ่มฯ ต้องแจ้งและตกลงกับลูกค้าการจัดซื้อปัจจัยการผลิตมีทั้งสมาชิกจัดซื้อวัตถุดิบกันเอง และ สมาชิกนำปัจจัยการผลิตจากกลุ่มฯ นำไปผลิต ที่

บ้านหรือที่กลุ่มฯ (บ้านประธานกลุ่มฯ) หลังจากนั้นประธานกลุ่มฯ จะรวบรวมสินค้าเพื่อนำไปจำหน่ายให้กับลูกค้า หรือส่งมอบให้กับลูกค้า

ปริมาณการผลิตของกลุ่มฯ ไม่ได้กำหนดแน่นอน ขึ้นอยู่กับปริมาณการสั่งซื้อของลูกค้าและสมาชิกจะทำการผลิตเพื่อนำมาฝากขายที่ประธานกลุ่มฯ ซึ่งสมาชิกจะเป็นผู้กำหนดลวดลายและโทนสีเอง โดยช่วงต้นปีจะเป็นช่วงที่ทำการผลิตค่อนข้างมากเพื่อเตรียมสินค้าไว้จำหน่ายในช่วงปลายปีในการออกร้านแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆ

จากการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของสมาชิกและของกลุ่มฯ พบว่า ผลิตภัณฑ์ที่มีอัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายสูงสุด ได้แก่ ผ้าคลุมเตียงขนาด 5 ฟุต รองลงมาคือ ผ้าห่มนวม และผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต (จำหน่ายในประเทศ) และผลิตภัณฑ์ที่อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาต่ำสุด ได้แก่ ปลอกหมอนอิง ขนาด 16 x 16 นิ้ว

ปัญหาการผลิตของกลุ่มฯ คือ แรงงานที่มีทักษะฝีมือในการผลิตไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาดเนื่องจาก กำลังการผลิตต่ำและใช้เวลาในการผลิตนาน การวางโทนสีของผ้าที่จะใช้ในแต่ละลวดลายค่อนข้างยาก บางครั้งลวดลาย โทนสี ไม่ตรงกับคำสั่งซื้อของลูกค้า

7.1.3. การตลาด

ประธานกลุ่มฯ จะทำหน้าที่การตลาดให้แก่กลุ่มฯ สมาชิกกลุ่มฯ มีหน้าที่ในการทำการผลิตตามคำสั่งซื้อจากประธานท่านนั้นและได้รับรายได้จากราคารับซื้อจากประธานกลุ่มฯ ซึ่งหักรายได้ส่วนหนึ่งเข้ากลุ่มฯ แล้ว โดยประธานกลุ่มฯ จะทำหน้าที่รับผิดชอบเรื่องการตลาดทั้งหมด ตั้งแต่การหาตลาด รับคำสั่งซื้อ กระจายงานให้สมาชิก ตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ บรรจุภัณฑ์ การตั้งราคาขาย การส่งมอบสินค้าให้แก่ลูกค้าและ ค่าใช้จ่ายในการตลาดทั้งหมดและนอกจากนี้ยังทำหน้าที่ในการวางแผนการตลาดของกลุ่มฯ ควบคู่ไปกับภารกิจของตนเอง

ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทางกลุ่มฯ ได้พัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง ในด้านรูปแบบและการออกแบบ โดยลูกค้าบางรายจะนำแคตาล็อกจากต่างประเทศมาสั่งทำ ทำให้เกิดแนวคิดในการพัฒนารูปแบบมากขึ้น รวมทั้งได้นำเอกลักษณ์ของท้องถิ่น จังหวัดแพร่ เข้ามาปรับปรุงรูปแบบผลิตภัณฑ์ด้วย เช่น การนำผ้าจากกลุ่มทอผ้าน้ำริด อ. หนองม่วงไข่ และผ้าหม้อห้อมย้อมครามจากกลุ่มบ้านทุ่งไ้ย้ง มาตัดแล้วทำการคันมือและมีการสอได้ด้วยดอกฝ้ายในชุมชนแทนใยโพลีเอสเตอร์ นอกจากนี้กลุ่มฯ ยังมีการปรับเปลี่ยนลวดลาย รูปแบบและการใช้วัสดุดิบ ซึ่งเดิมการผลิตผ้าคันมือจะใช้ผ้าฝ้ายในการผลิตมาเป็นผ้าไหม

ลักษณะการตลาดของกลุ่มฯ เป็นการตลาดแบบเชิงรับผสมเชิงรุก โดยมีการจำหน่ายทั้งส่งและปลีกทั้งในและต่างประเทศ เช่น สิงคโปร์ เพนซิวเนีย และสหรัฐอเมริกา ซึ่งสัดส่วนในการขายส่งคิดเป็นร้อยละ 30 เป็นลูกค้าต่างประเทศคิดเป็นร้อยละ 10 และในประเทศอีกร้อยละ 20 ส่วน อีกร้อยละ 70 จะเป็นการขายปลีก

ราคาและการตั้งราคาของกลุ่มฯ จะเป็นผู้ตั้งราคาเอง ราคาของกลุ่มฯ จะมีเพียงราคาเดียวคือราคาขายส่งให้กับประธานกลุ่มฯ เนื่องจากกลุ่มฯ ไม่สามารถทำหน้าที่การตลาดเองได้ กลุ่มฯ จะมีการประชุม

ร่วมกันเพื่อดีงราคาขายส่งหรือราคารับซื้อจากสมาชิกให้กับประธานกลุ่มฯ ซึ่งเป็นผู้ดำเนินการด้านการตลาดให้แก่อุ่มฯ

ปัญหาด้านการตลาดของอุ่มฯ คือ อุ่มฯ ยังไม่มีคณะกรรมการที่ทำหน้าที่ด้านการตลาด ซึ่งผู้ที่ทำหน้าที่ด้านการตลาดให้กับอุ่มฯ ในปัจจุบัน คือ นางศิริวรรณ ประธานอุ่มฯ เพียงผู้เดียว ซึ่งถ้าประธานไม่สามารถทำหน้าที่ได้ อุ่มฯ จะมีปัญหาด้านการตลาด และราคาวัสดุอุปกรณ์ในการผลิตมีราคาสูงขึ้นและระยะเวลาในการผลิตค่อนข้างนาน จึงทำให้ต้นทุนการผลิตสูง ราคาจำหน่ายผลิตภัณฑ์มีราคาสูงตามไปด้วย ทำให้เจาะอุ่มผู้บริโภคได้แค่บางอุ่มฯ คือ ลูกค้าชั้นสูง ซึ่งมีรายได้ค่อนข้างสูง และลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าต่างจังหวัด

7.1.4 การเงิน

การบริหารการเงินของอุ่มฯ เป็นหน้าที่ของประธานอุ่มฯ ร่วมกับคณะกรรมการอุ่มฯ โดยเฉพาะคณะกรรมการตรวจสอบและคณะกรรมการฝ่ายสวัสดิการและเงินกู้ในการช่วยบริหารการเงินของอุ่มฯ นอกจากนี้อุ่มฯ ยังมีระเบียบและข้อบังคับเกี่ยวกับการเงินและบัญชีด้วยแต่หน้าที่ส่วนใหญ่ในการบริหารการเงินจะอยู่ที่ประธานอุ่มฯ รวมทั้งการจัดทำบัญชี ซึ่งประธานอุ่มฯ ได้จัดทำบัญชีแยกกับธุรกิจของตนเองอย่างชัดเจน

เมื่อได้รับเงินงบประมาณ หรือวัสดุอุปกรณ์สนับสนุนจากหน่วยงานราชการ คณะกรรมการจะบริหารจัดการโดยแยกบัญชีการเบิกจ่ายและบัญชีเงินฝากธนาคารตามหน่วยงานที่ได้รับการสนับสนุนอย่างชัดเจน ถ้าได้รับการสนับสนุนเป็นวัสดุในการผลิตและบรรจุภัณฑ์ ประธานอุ่มฯ ก็จะนำมาจำหน่ายให้แก่สมาชิกเพื่อให้อุ่มฯ มีเงินทุนเพิ่มขึ้น เช่น เชื้อ ด้ย ผ้าและใยโพลี เป็นต้น แต่ถ้าเป็นอุปกรณ์ในการผลิตประธานอุ่มฯ จะนำไปให้สมาชิกเช่าเพื่อหาเงินรายได้เข้าอุ่มฯ โดยจะแบ่งอุปกรณ์การผลิตไว้ที่ทำการอุ่มฯ คือบ้านประธานอุ่มฯ จำนวน 1 ชุด เพื่อการฝึกอบรมทักษะในการผลิตผ้าด้นมือ และถ้าทางอุ่มฯ ได้รับการสนับสนุนเป็นเงินก็จัดสรรเงินดังกล่าวเป็น 2 ส่วนคือส่วนแรกสำหรับเป็นทุนหมุนเวียนของอุ่มฯ ในการซื้อปัจจัยในการผลิตมาทำการผลิต สำหรับจำหน่ายให้กับสมาชิกอุ่มฯ จ่ายค่าแรงงานและค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ภายในอุ่มฯ และส่วนที่เหลือสำหรับให้สมาชิกกู้ยืมเพื่อเป็นทุนหมุนเวียนในการทำผ้าด้นมือ โดยคิดดอกเบี้ยร้อยละ 1 บาทต่อเดือน

ด้านแหล่งเงินทุน ตั้งแต่เริ่มก่อตั้งอุ่มฯ เมื่อปี 2538 ได้รับเงินสนับสนุนจากสำนักงานพัฒนาชุมชน ชมรมสตรีในอำเภอเมืองแพร่ สำนักงานประชาสัมพันธ์ ธาราการเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตรจังหวัดแพร่ สำนักงานเทศบาลตำบลช่อแฮ และสหกรณ์การเกษตรอำเภอเมืองแพร่ และอีกส่วนหนึ่งเป็นเงินที่ได้จากการระดมทุนของสมาชิกจำนวน 66 ราย

อุ่มฯ ไม่มีปัญหาในเรื่องการเงิน ทั้งเรื่องการบริหารจัดการการเงินและเงินทุนหมุนเวียน อุ่มฯ มีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอและศักยภาพในการบริหารการเงินของอุ่มฯ นอกจากนี้ประธานอุ่มฯ มีความสามารถในการเสนอแผนและโครงการต่างๆ เพื่อของบประมาณและแหล่งเงินทุนของอุ่มฯ จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้องได้ แต่จะมีปัญหากับเครือข่ายผ้าด้นมือในจังหวัดแพร่ มีจำนวน 7 เครือข่าย (7 หมู่บ้าน) ในตำบลช่อแฮเนื่องจากเกิดการแย่งงบประมาณกัน

7.2 ศักยภาพการพัฒนา

กลุ่มฯ มีผู้นำกลุ่มฯ ที่มีความรู้ความสามารถในการทำการตลาดของกลุ่มฯ ซึ่งมีหน้าที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการตลาดทั้งหมด เช่น การหาตลาด ตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ ส่งมอบสินค้าแก่ลูกค้า รวมทั้งการส่งเสริมการขาย สมาชิกมีหน้าที่ในการทำการผลิตอย่างเดียวไม่ต้องรับผิดชอบเกี่ยวกับการตลาด ผลิตภัณฑ์มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวและเฉพาะท้องถิ่น ความเป็นไปได้ของผลิตภัณฑ์ผ้าดันมือของกลุ่มแม่บ้านในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศมีโอกาสมากขึ้น ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้รับการคัดสรรผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ระดับ 5 ดาว ทั้งในระดับอำเภอ ระดับจังหวัดและระดับภาค ในปี พ.ศ. 2546 และ ปี พ.ศ. 2547 นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ได้รับมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนทุกผลิตภัณฑ์แล้ว มีส่วนช่วยส่งเสริมด้านการตลาดของผลิตภัณฑ์ ให้เป็นที่ยอมรับอย่างแพร่หลายและสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภคในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ชุมชน และกลุ่มฯ มีการแสวงหาโอกาสทางการตลาดโดยขอไปจำหน่ายในหน่วยงานภาครัฐและในโอกาสต่าง ๆ เช่น งานแสดงสินค้าหัตถกรรมของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กรมการพัฒนาชุมชน ต่อมาเมื่อกลุ่มธุรกิจพัฒนาขึ้นจนเป็นที่รู้จักกันแพร่หลาย ได้รับการติดต่อจากหน่วยงานต่าง ๆ ให้นำผลิตภัณฑ์ผ้าดันมือไปจัดจำหน่ายตลอดปี ทำให้ปริมาณยอดขายเพิ่มขึ้นเป็นลำดับ นอกจากนี้หน่วยงานภาครัฐยังให้การสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง ทั้งด้านความรู้และทักษะในการผลิต การตลาด รวมทั้งด้านเงินทุน ทำให้กลุ่มฯ มีโอกาสในการไปจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในงานแสดงสินค้าที่กรุงเทพฯ สามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้มากขึ้น และผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศ

7.3 ข้อเสนอแนะการปรับปรุง

7.3.1 การจัดการองค์กร

ควรมีการกระจายอำนาจและหน้าที่รับผิดชอบด้านต่าง ๆ ได้แก่ ด้านการตลาด ด้านการเงินและการประสานงานกับหน่วยงานราชการให้มากยิ่งขึ้น เพื่อให้คณะกรรมการหรือสมาชิกมีส่วนร่วมในการบริหารมากขึ้นและเป็นการฝึกผู้นำของกลุ่มฯ ในอนาคต

7.3.2 การผลิต

1. การที่ปัจจัยการผลิตผ้าดันมือ มีราคาค่อนข้างสูง กลุ่มฯ ควรมีการซื้อปัจจัยการผลิตมาจำหน่ายให้แก่สมาชิกในรูปแบบสหกรณ์ เพื่อให้สมาชิกซื้อปัจจัยการผลิตในราคาถูกกว่าท้องตลาดและมีรายได้จากเงินปันผลด้วย
2. ควรมีการจัดอบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการให้โทษสี และลวดลาย ของผลิตภัณฑ์แก่สมาชิกกลุ่มฯ เพื่อให้ตรงกับความต้องการลูกค้ามากขึ้น
3. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องหรือบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถในการทำผ้าดันมือเข้ามาให้การฝึกอบรมเกี่ยวกับวิธีการผลิตและเทคนิคในการผลิตผ้าดันมือแก่ผู้ที่ว่างงานหรือผู้ที่สนใจเพื่อขยายกำลังการผลิตของกลุ่มฯ ให้เพียงพอกับความต้องการของลูกค้า

7.3.3 การตลาด

1. ส่งเสริมให้กลุ่มฯ มีการสร้างหรือจัดหาบุคลากรมาช่วยเสริมสร้างทางด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อให้กลุ่มฯ มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องหรือมีการฝึกอบรมเกี่ยวกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่องให้แก่สมาชิก เพื่อดึงดูดใจลูกค้ามากขึ้น
2. การลดต้นทุนการผลิตลง สามารถลดราคาขายได้ มีผลให้สามารถขยายตลาดสู่ตลาดระดับล่างได้
3. การตกลงร่วมกันในเครือข่ายกลุ่มผ้าดันมือ เพื่อร่วมกันกำหนดราคาและคุณภาพผลิตภัณฑ์ไว้เป็นมาตรฐานและร่วมกันจำหน่ายผลิตภัณฑ์ อาจแก้ปัญหาเรื่องราคาและคุณภาพผลิตภัณฑ์ได้

7.3.4 การเงิน

สนับสนุนให้มีการฝึกอบรมการเขียนแผนและเสนอโครงการต่าง ๆ เพื่อของบประมาณ หรือขอกู้เงินจากหน่วยงานต่าง ๆ และการจัดทำบัญชีแก่คณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มฯ เพื่อให้สามารถปฏิบัติงานแผนกรรมการฝ่ายการเงินหรือประธานเมื่อไม่สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้

เอกสารอ้างอิง

- 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).
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ. 2542. **ธุรกิจชุมชนเส้นทางที่เป็นไปได้**. กรุงเทพฯ: สำนักงานกองทุนสนับสนุนการวิจัย.
- ณรงค์ เพ็ชรประเสริฐ และพิทยา ว่องกุล, บรรณาธิการ. 2545. **วิสาหกิจชุมชน กลไกเศรษฐกิจ รากฐาน**. กรุงเทพฯ: อมรินทร์บุ๊ก 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: อมรินทร์บุ๊ก 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 นางศิริวรรณ พงศาชลิตประธานกลุ่ม
หัตถกรรมผ้าต้นมือบ้านธรรมเมือง



รูปที่ ก.2 ประธานกลุ่มฯ ให้สัมภาษณ์แก่คณะ
วิจัย



รูปที่ ก.3 ที่ทำการกลุ่มหัตถกรรมผ้าต้นมือบ้าน
ธรรมเมือง (1)



รูปที่ ก.4 ที่ทำการกลุ่มหัตถกรรมผ้าต้นมือบ้าน
ธรรมเมือง (2)



รูปที่ ก.5 รางวัลต่างๆ และผลิตภัณฑ์กลุ่มฯ



รูปที่ ก.6 ฉลากผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ



รูปที่ ก.7 ผลิตภัณฑ์ผ้าคลุมเตียง



รูปที่ ก.8 ผลิตภัณฑ์ปลอกหมอนอิง



รูปที่ ก.9 ผลิตภัณฑ์ผ้าห่มนวม



รูปที่ ก.10 ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ จัดทำขึ้นเพื่อถวายสมเด็จพระราชินี



รูปที่ ก.11 ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มฯ นำผลิตภัณฑ์กลุ่มผ้าทอมาประยุกต์ด้วย



รูปที่ ก.12 สมาชิกกลุ่มฯ ทำการผลิตผ้าด้นมือ



รูปที่ ก.13 สมาชิกกลุ่มฯ ทำต้นลายผลิตภัณฑ์ผ้า
ต้นมือ



รูปที่ ก.14 โยโฟลีสเตอร์สำหรับปูพื้นผ้าต้นมือ



รูปที่ ก.15 การเก็บผลิตภัณฑ์ผ้าต้นมือออกจาก
ไม้ต้นลาย



รูปที่ ก.16 บรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ (1)



รูปที่ ก.17 บรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ (2)



รูปที่ ก.18 บรรจุภัณฑ์ของกลุ่มฯ (3)

ภาคผนวก ข.
การคำนวณต้นทุนและอัตราส่วนทางการเงิน

การคำนวณต้นทุน

1. ต้นทุนการผลิต

1. การคำนวณต้นทุนวัตถุดิบ

เป็นการคำนวณต้นทุนวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิตผ้าต้นมือ

การคำนวณต้นทุนผ้าฝ้ายสี

คำนวณจากราคาผ้าฝ้ายสีต่อหน่วยคูณด้วยจำนวนที่ใช้หารด้วยจำนวนที่ผลิตได้

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนผ้าฝ้ายสีในการผลิตผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต

ราคาผ้าฝ้ายสี หลาละ 30 บาท ปริมาณที่ใช้ 7 หลา ในการผลิตผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้น

ดังนั้นต้นทุนผ้าฝ้ายสีในการผลิตผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้น มีค่าเท่ากับ $(30 \times 7)/1 = 210$ บาท

รายละเอียดดังตารางที่ ข.1

การคำนวณต้นทุนผ้าฝ้ายลาย

คำนวณจากราคาผ้าฝ้ายลายต่อหน่วยคูณด้วยจำนวนที่ใช้หารด้วยจำนวนที่ผลิตได้

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนผ้าฝ้ายลายในการผลิตผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต

ราคาผ้าฝ้ายลาย หลาละ 120 บาท ปริมาณที่ใช้ 5 หลา ในการผลิตผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้น

ดังนั้นต้นทุนผ้าฝ้ายลายในการผลิตผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้น มีค่าเท่ากับ $(120 \times 5)/1 = 600$

บาท รายละเอียดดังตารางที่ ข.2

การคำนวณต้นทุนผ้าฝ้ายปาน

คำนวณจากราคาผ้าฝ้ายปานต่อหน่วยคูณด้วยจำนวนที่ใช้หารด้วยจำนวนที่ผลิตได้

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนผ้าฝ้ายปานในการผลิตผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต

ราคาผ้าฝ้ายปาน หลาละ 27 บาท ปริมาณที่ใช้ 6 หลา ในการผลิตผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้น

ดังนั้นต้นทุนผ้าฝ้ายปานในการผลิตผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้น มีค่าเท่ากับ $(27 \times 6)/1 = 162$ บาท

รายละเอียดดังตารางที่ ข.3

การคำนวณต้นทุนใยโพลีเอสเตอร์

คำนวณจากราคาใยโพลีเอสเตอร์ต่อหน่วยคูณด้วยจำนวนที่ใช้หารด้วยจำนวนที่ผลิตได้

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนใยโพลีเอสเตอร์ในการผลิตผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต

ราคาใยโพลีเอสเตอร์หลาละ 37 บาท ปริมาณที่ใช้ 3 หลา ในการผลิตผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้น

ดังนั้นต้นทุนใยโพลีเอสเตอร์ในการผลิตผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้น มีค่าเท่ากับ $(37 \times 3)/1 = 111$

บาท รายละเอียดดังตารางที่ ข.4

การคำนวณต้นทุนเศษผ้าสีและผ้าลาย

คำนวณจากราคาเศษผ้าสีและผ้าลายต่อหน่วยคูณด้วยจำนวนที่ใช้หารด้วยจำนวนที่ผลิตได้

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนเศษผ้าสีและผ้าลายในการผลิตผ้าหม่นวม

ราคาเศษผ้าสีและผ้าลาย กิโลกรัมละ 7 บาท ปริมาณที่ใช้ 10 กิโลกรัม ในการผลิตผ้าหม่นวม 1 ชิ้น

ดังนั้นเศษผ้าสีและผ้าลายในการผลิตผ้าหม่นวม1 ชิ้น มีค่าเท่ากับ $(7 \times 10)/1 = 70$ บาท รายละเอียด

ดังตารางที่ ข.5

รายละเอียดการคำนวณต้นทุนวัตถุดิบอื่น ๆ ในการผลิตผลิตภัณฑ์อื่นๆ ก็มีวิธีการคำนวณแบบนี้เช่น

เดียวกัน

ตารางที่ ข.1 ต้นทุนผ้าฝ้ายสี

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคา (บาท/หลา)	ปริมาณที่ใช้ (หลา)	มูลค่า (บาท)	ปริมาณที่ผลิตได้ (หน่วย)	ต้นทุน (บาท/หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	30.00	7.00	210.00	1.00	210.00
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	30.00	6.00	180.00	1.00	180.00
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	30.00	5.00	150.00	1.00	150.00
ปลอกหมอน	ใบ	30.00	1.00	30.00	4.00	7.50
ผ้าหม่นวม	ชิ้น	30.00	0.00	0.00	0.00	0.00

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.2 ต้นทุนผ้าฝ้ายลาย

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคา (บาท/หลา)	ปริมาณที่ใช้ (หลา)	มูลค่า(บาท)	ปริมาณที่ผลิตได้ (หน่วย)	ต้นทุน (บาท/หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	120.00	5.00	600.00	1.00	600.00
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	120.00	4.00	480.00	1.00	480.00
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	120.00	3.00	360.00	1.00	360.00
ปลอกหมอน	ใบ	120.00	1.00	120.00	8.00	15.00
ผ้าหม่นวม	ชิ้น	120.00	0.00	0.00	0.00	0.00

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.3 ต้นทุนผ้าฝ้ายปาน

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคา (บาท/หลา)	ปริมาณที่ใช้ (หลา)	มูลค่า (บาท)	ปริมาณที่ผลิตได้ (หน่วย)	ต้นทุน (บาท/หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	27.00	6.00	162.00	1.00	162.00
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	27.00	5.50	148.50	1.00	148.50
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	27.00	5.00	135.00	1.00	135.00
ปลอกหมอน	ใบ	27.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ผ้าห่มรวม	ชิ้น	27.00	5.00	135.00	1.00	135.00

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.4 ต้นทุนใยโพลีเอสเตอร์

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคา (บาท/หลา)	ปริมาณที่ใช้ (หลา)	มูลค่า (บาท)	ปริมาณที่ผลิตได้ (หน่วย)	ต้นทุน (บาท/หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	37.00	3.00	111.00	1.00	111.00
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	37.00	2.50	92.50	1.00	92.50
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	37.00	2.00	74.00	1.00	74.00
ผ้าห่มรวม	ชิ้น	37.00	0.00	0.00	0.00	0.00

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.5 ต้นทุนเศษผ้าสีและผ้าลาย

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคา (บาท/กก.)	ปริมาณที่ใช้ (กก.)	มูลค่า (บาท)	ปริมาณที่ผลิตได้ (หน่วย)	ต้นทุน (บาท/หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	7.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	7.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	7.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ปลอกหมอน	ใบ	7.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ผ้าห่มรวม	ชิ้น	7.00	10.00	70.00	1.00	70.00

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.6 ต้นทุนเศษใยโพลีเอสเตอร์

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคา (บาท/โหล)	ปริมาณที่ใช้ (โหล)	มูลค่า (บาท)	ปริมาณที่ผลิตได้ (หน่วย)	ต้นทุน (บาท/หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	20.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	20.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	20.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ปลอกหมอน	ใบ	20.00	1.00	20.00	12.00	1.67
ผ้าห่มนวม	ชิ้น	20.00	0.00	0.00	0.00	0.00

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.7 ต้นทุนเศษผ้าฝ้ายปาน

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคา (บาท/โหล)	ปริมาณที่ใช้ (โหล)	มูลค่า (บาท)	ปริมาณที่ผลิตได้ (หน่วย)	ต้นทุน (บาท/หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	10.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	10.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	10.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ปลอกหมอน	ใบ	10.00	1.00	10.00	12.00	0.83
ผ้าห่มนวม	ชิ้น	10.00	0.00	0.00	0.00	0.00

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.8 ต้นทุนผ้าโพลีเอสเตอร์

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคา (บาท/โหล)	ปริมาณที่ใช้ (โหล)	มูลค่า (บาท)	ปริมาณที่ผลิตได้ (หน่วย)	ต้นทุน (บาท/หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	30.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	30.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	30.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ปลอกหมอน	ใบ	30.00	1.00	30.00	10.00	3.00
ผ้าห่มนวม	ชิ้น	30.00	0.00	0.00	0.00	0.00

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.9 ต้นทุนด้ายหลอด

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคา (บาท/หลอด)	ปริมาณที่ใช้ (หลอด)	มูลค่า (บาท)	ปริมาณที่ผลิตได้ (หน่วย)	ต้นทุน (บาท/หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	5.00	1.00	5.00	3.00	1.67
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	5.00	1.00	5.00	3.00	1.67
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	5.00	1.00	5.00	3.00	1.67
ปลอกหมอน	ใบ	5.00	1.00	5.00	141.00	0.04
ผ้าห่มนวม	ชิ้น	5.00	1.00	5.00	1.00	5.00

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.10 ต้นทุนชิป

วัตถุดิบ	หน่วย	ราคา (บาท/โหล)	ปริมาณที่ใช้ (โหล)	มูลค่า (บาท)	ปริมาณที่ผลิตได้ (หน่วย)	ต้นทุน (บาท/หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	24.00		0.00	3.00	0.00
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	24.00		0.00	3.00	0.00
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	24.00		0.00	3.00	0.00
ปลอกหมอน	ใบ	24.00	1.00	24.00	12.00	2.00
ผ้าห่มนวม	ชิ้น	24.00		0.00	1.00	0.00

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

2. ต้นทุนค่าวัสดุในการผลิต

ดินสอดำ

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนการใช้ดินสอดำในการผลิตผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต

ดินสอดำ ราคาแท่งละ 2 บาท

ดินสอดำ 1 แท่ง สามารถใช้ในการผลิตผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต ได้ 10 ชิ้น

ดังนั้นต้นทุนค่าดินสอดำในการผลิตผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้น มีค่าเท่ากับ $2/10 = 0.20$ บาท ราย

ละเอียดดังตารางที่ ข.11

ตารางที่ ข.11 ค่าใช้จ่ายดินสอดำ

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ค่าใช้จ่าย(บาท)	ปริมาณที่ผลิตได้(หน่วย)	ค่าใช้จ่าย(บาท/หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	2.00	10.00	0.20
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต(ต่างประเทศ)	ชิ้น	2.00	10.00	0.20
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	2.00	10.00	0.20
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	2.00	13.00	0.15
ปลอกหมอน	ชิ้น	2.00	47.00	0.04
ผ้าห่มรวม	ใบ	2.00	0.00	#DIV/0!

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ดินสอสีระบายน้ำ

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนการใช้ดินสอสีระบายน้ำในการผลิตผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต

ดินสอสีระบายน้ำ ราคาชุดละ 100 มีจำนวน 12 แท่ง ราคาดินสอสีระบายน้ำเท่ากับ $100/12 = 8.33$

บาท /แท่ง

ดินสอสีระบายน้ำ 1 แท่ง สามารถใช้ในการผลิตผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต ได้ 10 ชิ้น

ดังนั้นต้นทุนค่าดินสอสีระบายน้ำในการผลิตผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้น มีค่าเท่ากับ $8.33/10 =$

0.833 บาท รายละเอียดดังตารางที่ ข.12

ตารางที่ ข.12 ค่าใช้จ่ายดินสอสีระบายน้ำ

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ค่าใช้จ่าย(บาท)	ปริมาณที่ผลิตได้(หน่วย)	ค่าใช้จ่าย(บาท/หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	8.33	10.00	0.83
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต(ต่างประเทศ)	ชิ้น	8.33	10.00	0.83
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	8.33	10.00	0.83
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	8.33	13.00	0.64
ปลอกหมอน	ชิ้น	8.33	47.00	0.18
ผ้าห่มรวม	ใบ	8.33	0.00	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

เช้มนั่นลาย

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนการใช้เช้มนั่นลายในการผลิตผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต

เช้มนั่นลาย ราคาเล่มละ 5 บาท

เช้มนั่นลาย 1 เล่ม สามารถใช้ในการผลิตผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต ได้ 1 ชิ้น

ดังนั้นต้นทุนค่าเช้มนั่นลาย ในการผลิตผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้น มีค่าเท่ากับ $5/1 = 5$ บาท รายละเอียดดังตารางที่ ข.13

ตารางที่ ข.13 ค่าใช้จ่ายเข็มตันลาย

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ค่าใช้จ่าย(บาท)	ปริมาณที่ผลิตได้(หน่วย)	ค่าใช้จ่าย(บาท/หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	5.00	1.00	5.00
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต(ต่างประเทศ)	ชิ้น	5.00	1.00	5.00
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	5.00	1.00	5.00
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	5.00	1.00	5.00
ปลอกหมอน	ชิ้น	5.00	12.00	0.42
ผ้าห่มนวม	ใบ	5.00	1.00	5.00

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

เข็มสอย

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนการใช้เข็มสอยในการผลิตผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต

เข็มสอย ราคาเล่มละ 5 บาท

เข็มสอย 1 เล่ม สามารถใช้ในการผลิตผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต ได้ 5 ชิ้น

ดังนั้นต้นทุนค่าเข็มสอย ในการผลิตผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้น มีค่าเท่ากับ $5/5 = 1$ บาท ราย

ละเอียดดังตารางที่ ข.14

ตารางที่ ข.14 ค่าใช้จ่ายเข็มสอย

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ค่าใช้จ่าย(บาท)	ปริมาณที่ผลิตได้(หน่วย)	ค่าใช้จ่าย(บาท/หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	5.00	5.00	1.00
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต(ต่างประเทศ)	ชิ้น	5.00	5.00	1.00
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	5.00	5.00	1.00
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	5.00	5.00	1.00
ปลอกหมอน	ชิ้น	5.00	5.00	1.00
ผ้าห่มนวม	ใบ	5.00	5.00	1.00

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

3. การคำนวณค่าแรงงานในการผลิต

การคำนวณค่าแรงงานในการผลิต

ในการผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ใช้แรงงานสมาชิกในกลุ่มฯ การจ้างแรงงานของกลุ่มฯ เป็นการจ้างเป็นรายกิจกรรมต่อชิ้น และการจ้างเหมาต่อชิ้น

การคำนวณค่าแรงงานในการผลิตต่อหน่วย จากค่าจ้างแรงงานต่อหน่วย รายละเอียดดังตัวอย่าง

ค่าแรงงานในการตัดลาย

ตัวอย่างการคำนวณค่าแรงงานตัดลายในการผลิตผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต

ค่าจ้างแรงงานในการตัดลายผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต เท่ากับ 50 บาท/ชิ้น

ดังนั้นต้นทุนแรงงานในการตัดลายผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต มีค่าเท่ากับ 50 บาท/ชิ้น

รายละเอียดดังตารางที่ ข. 15

ค่าแรงงานในการสอย

ตัวอย่างการคำนวณค่าแรงงานในการสอยของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต

ค่าจ้างแรงงานในการสอยผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต เท่ากับ 350 บาท/ชิ้น

ดังนั้นต้นทุนแรงงานในการสอยผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต มีค่าเท่ากับ 350 บาท/ชิ้น

รายละเอียดดังตารางที่ ข. 16

ค่าแรงงานในการต่อเป็นผืน

ตัวอย่างการคำนวณค่าแรงงานในการต่อเป็นผืนของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต

ค่าจ้างแรงงานในการต่อเป็นผืนผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต เท่ากับ 50 บาท/ชิ้น

ดังนั้นต้นทุนแรงงานในการต่อเป็นผืนผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต มีค่าเท่ากับ 50 บาท/ชิ้น

รายละเอียดดังตารางที่ ข. 17

รายละเอียดการคำนวณต้นทุนแรงงานกิจกรรมอื่นๆ ในการผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าคันมืออื่น ๆ ก็มีวิธีการคำนวณเช่นเดียวกัน

ตารางที่ ข. 15 ค่าจ้างแรงงานในการตัดลาย

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ค่าจ้าง(บาท/หน่วย)		ต้นทุนแรงงาน(บาท/หน่วย)	
		จำนวนในประเทศ	จำนวนต่างประเทศ	จำนวนในประเทศ	จำนวนต่างประเทศ
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	50	50	50	50
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	50		50	
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	50		50	
ปลอกหมอน	ใบ	1		1	
ผ้าห่มนวม	ชิ้น				

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 16 ค่าจ้างแรงงานในการสอย

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ค่าจ้าง(บาท/หน่วย)		ต้นทุนแรงงาน(บาท/หน่วย)	
		จำหน่ายในประเทศ	จำหน่ายต่างประเทศ	จำหน่ายในประเทศ	จำหน่ายต่างประเทศ
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	350	500	350	500
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	350	500	350	500
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	250	300	250	300
ปลอกหมอน	ใบ	15		15	
ผ้าห่มนวม	ชิ้น				

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 17 ค่าจ้างแรงงานในการต่อเป็นผืน

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ค่าจ้าง(บาท/หน่วย)		ต้นทุนแรงงาน(บาท/หน่วย)	
		จำหน่ายในประเทศ	จำหน่ายต่างประเทศ	จำหน่ายในประเทศ	จำหน่ายต่างประเทศ
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	50	50	50	50
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	50	50	50	50
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	50	50	50	50
ปลอกหมอน	ใบ				
ผ้าห่มนวม	ชิ้น	400		400	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 18 ค่าจ้างแรงงานในการวาดลาย

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ค่าจ้าง(บาท/หน่วย)		ต้นทุนแรงงาน(บาท/หน่วย)	
		จำหน่ายในประเทศ	จำหน่ายต่างประเทศ	จำหน่ายในประเทศ	จำหน่ายต่างประเทศ
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	50	50	50	50
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	50	50	50	50
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	50	50	50	50
ปลอกหมอน	ใบ	1		1	
ผ้าห่มนวม	ชิ้น	50		50	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 19 ค่าจ้างแรงงานในการด้นลาย

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ค่าจ้าง(บาท/หน่วย)		ต้นทุนแรงงาน(บาท/หน่วย)	
		จำหน่ายในประเทศ	จำหน่ายต่างประเทศ	จำหน่ายในประเทศ	จำหน่ายต่างประเทศ
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	500	700	900	1100
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	500	700	900	1100
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	350	500	650	800
ปลอกหมอน	ใบ	15		15	
ผ้าห่มนวม	ชิ้น	500		500	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 20 ค่าจ้างแรงงานในการปูพื้นและโยปลิเอสเตอร์

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ค่าจ้าง(บาท/หน่วย)		ต้นทุนแรงงาน(บาท/หน่วย)	
		จำหน่ายในประเทศ	จำหน่ายต่างประเทศ	จำหน่ายในประเทศ	จำหน่ายต่างประเทศ
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	20	20	20	20
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	20	20	20	20
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	20	20	20	20
ปลอกหมอน	ใบ				
ผ้าห่มนวม	ชิ้น	20		20	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 21 ค่าจ้างแรงงานในการตัดและกั๊นริม

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ค่าจ้าง(บาท/หน่วย)		ต้นทุนแรงงาน(บาท/หน่วย)	
		จำหน่ายในประเทศ	จำหน่ายต่างประเทศ	จำหน่ายในประเทศ	จำหน่ายต่างประเทศ
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	30	30	30	30
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	30	30	30	30
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	30	30	30	30
ปลอกหมอน	ใบ				
ผ้าห่มนวม	ชิ้น	30		30	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข.22 ค่าจ้างแรงงานในการสอยริม

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ค่าจ้าง(บาท/หน่วย)		ต้นทุนแรงงาน(บาท/หน่วย)	
		จำหน่ายในประเทศ	จำหน่ายต่างประเทศ	จำหน่ายในประเทศ	จำหน่ายต่างประเทศ
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	30	30	30	30
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	30	30	30	30
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	30	30	30	30
ปลอกหมอน	ใบ				
ผ้าห่มนวม	ชิ้น	30		30	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ข. 23 ค่าจ้างแรงงานในการเข้าหลัง

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ค่าจ้าง(บาท/หน่วย)		ต้นทุนแรงงาน(บาท/หน่วย)	
		จำหน่ายในประเทศ	จำหน่ายต่างประเทศ	จำหน่ายในประเทศ	จำหน่ายต่างประเทศ
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น				
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น				
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น				
ปลอกหมอน	ใบ	5		6	
ผ้าห่มนวม	ชิ้น				

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

4. การคำนวณค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์การผลิต

ในการคำนวณค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตเพื่อนำไปหาต้นทุนการผลิตต่อหน่วย เนื่องจากไม่สามารถทราบปริมาณอุปกรณ์ที่ใช้และปริมาณผลิตที่แน่นอนได้ เนื่องจากสมาชิกมีวัสดุอุปกรณ์ของตัวเอง และสมาชิกบางรายก็ยืมหรือเช่าวัสดุอุปกรณ์จากกลุ่มฯ การคำนวณค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตต่อปี โดยการคำนวณค่าเสื่อมราคาต่อครั้งหารอายุการใช้งาน หลังจากนั้นหาค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตต่อชั่วโมง โดยหารค่าเสื่อมราคาต่อปีด้วยจำนวนวัน (365 วัน) และจำนวนชั่วโมงทำงาน (6 ชั่วโมง) ก่อนที่นำไปคำนวณหาค่าเสื่อมราคาต่อหน่วยต่อไป ดังตารางที่ ข.24 ซึ่งมีวิธีการคำนวณดังนี้

การคิดค่าเสื่อมต่อหน่วยผลิตภัณฑ์ โดยใช้เวลาในการผลิตแต่ละผลิตภัณฑ์(ชั่วโมง)ต่อครั้งการผลิตคูณด้วยค่าเสื่อมราคาต่อชั่วโมง ก็จะได้ค่าเสื่อมราคาต่อหน่วยของแต่ละผลิตภัณฑ์

ตารางที่ ข.24 ค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์การผลิต

รายการ	หน่วย	จำนวน	ราคา(บาท /หน่วย)	ราคารวม (บาท)	อายุการใช้ งาน(ปี)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/ปี)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/ชั่วโมง)
จักรโม่รึม	หลัง	1	2,000	2,000	15	133.33	0.061
จักรรรมดา	หลัง	1	3,500	3,500	15	233.33	0.107
เหล็กยึดรูปตัวยึ	ชุด	1	200	200	20	10.00	0.005
แบบพึมพึลายดัน	อัน	1	100	100	10	10.00	0.005
แบบพึมพึลายตัด	อัน	1	50	50	10	5.00	0.002
ไม่ดันลาย	ชุด	1	1,000	1,000	30	33.33	0.015
ไม่ดันลายหมอน	อัน	1	200	200	30	6.67	0.003
กรรไกร	ด้าม	1	20	20	10	2.00	0.001
เช็มนา	ห่อ	1	5	5	1	5	0.002

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

จักรโม่รึม

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคาจักรโม่รึมของปลอกหมอนอิง

จักรโม่รึม ราคาหลังละ 2,000 บาท จำนวน 1 หลัง คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 2.000 บาท อายุการใช้
งาน 15 ปี ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $2,000 / 15 = 133.33$ บาท ค่าเสื่อมราคาต่อชั่วโมงเท่ากับ
 $133.33 / 365 / 6 = 0.061$ บาท

ใช้สำหรับเข้าหลังหมอน 1 วัน 6 ชั่วโมง สามารถเข้าหลังปลอกหมอนได้ 60 ใบ ดังนั้น

ระยะเวลาในการผลิตปลอกหมอนอิง 1 ใบ มีค่าเท่ากับ $6 / 60 = 0.1$ ชั่วโมง

ดังนั้นต้นทุนค่าเสื่อมราคาจักรโม่รึมของปลอกหมอนอิง 1 ใบ มีค่าเท่ากับ $(0.061 \times 0.1) = 0.0061$
บาท รายละเอียดจำแนกตามผลิตภัณฑ์ดังตารางที่ ข.25

ตารางที่ ข.25 ค่าเสื่อมราคาจักรโม่รึม

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ค่าเสื่อมราคา (บาท/ปี)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/ชั่วโมง)	ระยะเวลาการใช้ งาน (ชม.)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	133.33	0.061	0.00	0.0000
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต(ต่างประเทศ)	ชิ้น	133.33	0.061	0.00	0.0000
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	133.33	0.061	0.00	0.0000
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	133.33	0.061	0.00	0.0000
ผ้าห่มนวม	ชิ้น	133.33	0.061	0.10	0.0061
ปลอกหมอน	ใบ	133.33	0.061	0.00	0.0000

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

จักรกรรมดา

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคาจักรกรรมดาของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต

จักรกรรมดาราคาหลังละ 3,500 บาท จำนวน 1 หลัง คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 3,500 บาท อายุการใช้งาน 15 ปี ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $3,500 / 15 = 233.33$ บาท ค่าเสื่อมราคาต่อชั่วโมงเท่ากับ $233.33 / 365 / 6 = 0.107$ บาท

ใช้สำหรับต่อเป็นผืนและกันริม 1 วัน 6 ชั่วโมง สามารถต่อเป็นผืนได้ 10 ชิ้นและกันริมผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุตได้ 10 ชิ้น

ดังนั้นระยะเวลาในการขั้นตอนการต่อเป็นผืน มีค่าเท่ากับ $6 / 10 = 0.6$ ชั่วโมง/ชิ้น และระยะเวลาในขั้นตอนกันริม มีค่าเท่ากับ $6 / 10 = 0.6$ ชั่วโมง /ชิ้น รวมระยะเวลาการใช้งานจักรกรรมดาในการผลิตผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต เท่ากับ $0.6 + 0.6 = 1.20$ ชั่วโมง

ดังนั้นต้นทุนค่าเสื่อมราคาจักรกรรมดาของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้น

มีค่าเท่ากับ $(0.107 \times 1.20) = 0.128$ บาท รายละเอียดจำแนกตามผลิตภัณฑ์ดังตารางที่ ข.26

ตารางที่ ข.26 ค่าเสื่อมราคาจักรกรรมดา

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ค่าเสื่อมราคา (บาท/ปี)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/ชั่วโมง)	ระยะเวลาการใช้งาน (ชม.)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	233.33	0.107	1.20	0.128
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต(ต่างประเทศ)	ชิ้น	233.33	0.107	1.20	0.128
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	233.33	0.107	1.20	0.128
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	233.33	0.107	1.20	0.128
ผ้าห่มนวม	ชิ้น	233.33	0.107	24.60	2.621
ปลอกหมอน	ใบ	233.33	0.107	0.00	0.000

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

เหล็กยี่ดรูปตัวซี

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคาเหล็กยี่ดรูปตัวซีของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต

เหล็กยี่ดรูปตัวซี ราคาชุดละ 200 บาท จำนวน 1 ชุด คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 200 บาท อายุการใช้งาน 20 ปี ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $200 / 20 = 10$ บาท ค่าเสื่อมราคาต่อชั่วโมงเท่ากับ $10 / 365 / 6 = 0.005$ บาท

ใช้ขั้นตอนการปูพื้นและปูไยโพลีเอสเตอร์และขั้นตอนการดันลาย การปูพื้นและปูไยโพลีเอสเตอร์ 1 วัน (6 ชั่วโมง) สามารถปูพื้นและปูไยโพลีเอสเตอร์ได้ 8 ชิ้นและใช้สำหรับการดันลายจำนวน 3 วัน (18 ชั่วโมง) ในการดันลายผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้น

ดังนั้นระยะเวลาในการขั้นตอนการปูพื้น มีค่าเท่ากับ $6 / 8 = 0.75$ ชั่วโมง/ชิ้น และระยะเวลาในขั้นตอนดันลาย มีค่าเท่ากับ $6 \times 3 = 18$ ชั่วโมง /ชิ้น รวมระยะเวลาการใช้งานเหล็กยี่ดรูปตัวซีในการผลิตผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต เท่ากับ $0.75 + 18 = 18.75$ ชั่วโมง

ดังนั้นต้นทุนค่าเสื่อมราคาเฉลี่ยต่อรูปตัวชี้ของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้น

มีค่าเท่ากับ $(0.005 \times 18.75) = 0.086$ บาท รายละเอียดจำแนกตามผลิตภัณฑ์ดังตารางที่ ข.27

ตารางที่ ข.27 ค่าเสื่อมราคาเฉลี่ยต่อรูปตัวชี้

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ค่าเสื่อมราคา (บาท/ปี)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/ชั่วโมง)	ระยะเวลาการใช้ งาน (ชม.)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	10.00	0.005	18.75	0.086
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต(ต่างประเทศ)	ชิ้น	10.00	0.005	30.75	0.140
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	10.00	0.005	18.75	0.086
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	10.00	0.005	12.75	0.058
ผ้าห่มนวม	ชิ้น	10.00	0.005	24.75	0.113
ปลอกหมอน	ใบ	10.00	0.005	2.00	0.009

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

แบบพิมพ์ลายต้น

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคาแบบพิมพ์ลายต้นของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต

แบบพิมพ์ลายต้น ราคาอันละ 100 บาท จำนวน 1 ชุด คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 100 บาท อายุการใช้
งาน 10 ปี ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $100 / 10 = 10$ บาท ค่าเสื่อมราคาต่อชั่วโมงเท่ากับ $10 / 365 / 6 =$
0.005 บาท

ใช้ในช่วงตอนการวาดลาย 1 วัน (6 ชั่วโมง) ใช้วาดลายผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 10 ชิ้น

ดังนั้นระยะเวลาการใช้งานแบบพิมพ์ลายต้น มีค่าเท่ากับ $6 / 10 = 0.60$ ชั่วโมง/ชิ้น

ดังนั้นต้นทุนค่าเสื่อมราคาแบบพิมพ์ลายต้นของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้น

มีค่าเท่ากับ $(0.005 \times 0.60) = 0.003$ บาท รายละเอียดจำแนกตามผลิตภัณฑ์ดังตารางที่ ข.28

ตารางที่ ข.28 ค่าเสื่อมราคาแบบพิมพ์ลายต้น

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ค่าเสื่อมราคา (บาท/ปี)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/ชั่วโมง)	ระยะเวลาการใช้ งาน (ชม.)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	10.00	0.005	0.60	0.003
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต(ต่างประเทศ)	ชิ้น	10.00	0.005	0.60	0.003
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	10.00	0.005	0.60	0.003
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	10.00	0.005	0.60	0.003
ผ้าห่มนวม	ชิ้น	10.00	0.005	0.60	0.003
ปลอกหมอน	ใบ	10.00	0.005	0.05	0.000

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

แบบพิมพ์ลายตัด

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคาแบบพิมพ์ลายตัดของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุตแบบพิมพ์ลายตัด ราคาอันละ 50 บาท จำนวน 1 อัน คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 50 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $50 / 10 = 5$ บาท ค่าเสื่อมราคาต่อชั่วโมงเท่ากับ $5 / 365 / 6 = 0.002$ บาท

ใช้ในขั้นตอนการวาดลาย 1 วัน (6 ชั่วโมง) ใช้วาดลายผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 20 ชิ้น

ระยะเวลาการใช้งานแบบพิมพ์ลายต้น มีค่าเท่ากับ $6 / 20 = 0.30$ ชั่วโมง/ชิ้น

ดังนั้นต้นทุนค่าเสื่อมราคาแบบพิมพ์ลายตัดของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้น

มีค่าเท่ากับ $(0.002 \times 0.30) = 0.001$ บาท รายละเอียดจำแนกตามผลิตภัณฑ์ดังตารางที่ ข.29

ตารางที่ ข.29 ค่าเสื่อมราคาแบบพิมพ์ลายตัด

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ค่าเสื่อมราคา (บาท/ปี)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/ชั่วโมง)	ระยะเวลาการใช้ งาน (ชม.)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	5.00	0.002	0.30	0.001
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต(ต่างประเทศ)	ชิ้น	5.00	0.002	0.30	0.001
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	5.00	0.002	0.30	0.001
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	5.00	0.002	0.30	0.001
ผ้าห่มนวม	ชิ้น	5.00	0.002	0.03	0.000
ปลอกหมอน	ใบ	5.00	0.002	0.30	0.001

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ไม้ต้นลาย

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคาไม้ต้นลายของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต

ไม้ต้นลาย ราคาอันละ 1,000 บาท จำนวน 1 อัน คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 1,000 บาท อายุการใช้งาน 30 ปี ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $1,000 / 30 = 33.33$ บาท ค่าเสื่อมราคาต่อชั่วโมงเท่ากับ $33.33 / 365 / 6 = 0.015$ บาท

ใช้ในขั้นตอนการปูพื้นและปูโพลีเอสเตอร์และขั้นตอนการต้นลาย การปูพื้นและปูโพลีเอสเตอร์ 1 วัน (6 ชั่วโมง) สามารถปูพื้นและปูโพลีเอสเตอร์ได้ 8 ชิ้นและใช้สำหรับการต้นลายจำนวน 3 วัน (18 ชั่วโมง) ในการต้นลายผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้น

ระยะเวลาในการขั้นตอนการปูพื้น มีค่าเท่ากับ $6 / 8 = 0.75$ ชั่วโมง/ชิ้น และระยะเวลาในขั้นตอนต้นลาย มีค่าเท่ากับ $6 \times 3 = 18$ ชั่วโมง/ชิ้น รวมระยะเวลาการใช้งานไม้ต้นลายในการผลิตผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต เท่ากับ $0.75 + 18 = 18.75$ ชั่วโมง

ดังนั้นต้นทุนค่าเสื่อมราคาไม้ต้นลายของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้น

มีค่าเท่ากับ $(0.015 \times 18.75) = 0.285$ บาท รายละเอียดจำแนกตามผลิตภัณฑ์ดังตารางที่ ข.30

ตารางที่ ข.30 ค่าเสื่อมราคาไม้ต้นลาย

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ค่าเสื่อมราคา (บาท/ปี)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/ชั่วโมง)	ระยะเวลาการใช้ งาน (ชม.)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	33.33	0.015	18.75	0.285
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต(ต่างประเทศ)	ชิ้น	33.33	0.015	30.75	0.468
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	33.33	0.015	18.75	0.285
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	33.33	0.015	12.75	0.194
ผ้าห่มนวม	ชิ้น	33.33	0.015	24.75	0.377
ปลอกหมอน	ใบ	33.33	0.015	2.00	0.030

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ไม้ต้นลายหมอน

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคาไม้ต้นลายหมอนของปลอกหมอนอิง

ไม้ต้นลายหมอน ราคาอันละ 200 บาท จำนวน 1 อัน คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 200 บาท อายุการใช้
งาน 30 ปี ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $200 / 30 = 6.67$ บาท ค่าเสื่อมราคาต่อชั่วโมงเท่ากับ $6.67 / 365 / 6 = 0.003$ บาท

ใช้ในช่วงขั้นตอนการต้นลาย 1 วัน (6 ชั่วโมง) ต้นลายปลอกหมอนอิงได้ 3 ใบ

ระยะเวลาการใช้งานไม้ต้นลายหมอน มีค่าเท่ากับ $6 / 3 = 2$ ชั่วโมง/ใบ

ดังนั้นต้นทุนค่าเสื่อมราคาไม้ต้นลายหมอน ของปลอกหมอนอิง 1 ใบ

มีค่าเท่ากับ $(0.003 \times 2) = 0.006$ บาท รายละเอียดจำแนกตามผลิตภัณฑ์ดังตารางที่ ข.31

ตารางที่ ข.31 ค่าเสื่อมราคาไม้ต้นลายหมอน

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ค่าเสื่อมราคา (บาท/ปี)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/ชั่วโมง)	ระยะเวลาการ ใช้งาน (ชม.)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	6.67	0.003	0.00	0.000
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต(ต่างประเทศ)	ชิ้น	6.67	0.003	0.00	0.000
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	6.67	0.003	0.00	0.000
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	6.67	0.003	0.00	0.000
ปลอกหมอน	ชิ้น	6.67	0.003	2.00	0.006
ผ้าห่มนวม	ใบ	6.67	0.003	0.00	0.000

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

กรรไกร

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคากรรไกรของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต

กรรไกร ราคาอันละ 20 บาท จำนวน 1 อัน คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 20 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $20 / 10 = 2$ บาท ค่าเสื่อมราคาต่อชั่วโมงเท่ากับ $2 / 365 / 6 = 0.001$ บาท

ใช้ในขั้นตอนการตัดลาย 1 วัน (6 ชั่วโมง) ตัดลายผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุตได้ 4 ชิ้น

ระยะเวลาการใช้งานกรรไกร มีค่าเท่ากับ $6 / 4 = 1.5$ ชั่วโมง/ชิ้น

ดังนั้นต้นทุนค่าเสื่อมราคากรรไกร ของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้น

มีค่าเท่ากับ $(0.001 \times 1.5) = 0.001$ บาท รายละเอียดจำแนกตามผลิตภัณฑ์ดังตารางที่ ข.32

ตารางที่ ข.32 ค่าเสื่อมราคากรรไกร

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ค่าเสื่อมราคา (บาท/ปี)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/ชั่วโมง)	ระยะเวลาการใช้ งาน (ชม.)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	2.00	0.001	1.50	0.001
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต(ต่างประเทศ)	ชิ้น	2.00	0.001	3.00	0.003
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	2.00	0.001	1.50	0.001
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	2.00	0.001	1.50	0.001
ปลอกหมอน	ชิ้น	2.00	0.001	0.60	0.001
ผ้าห่มนวม	ใบ	2.00	0.001	0.00	0.000

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

เข็มเนา

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคาเข็มเนาของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต

เข็มเนา ราคาห่อละ 5 บาท จำนวน 1 ห่อ คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 5 บาท อายุการใช้งาน 1 ปี ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $5 / 1 = 5$ บาท ค่าเสื่อมราคาต่อชั่วโมงเท่ากับ $5 / 365 / 6 = 0.002$ บาท

ระยะเวลาการใช้งาน ในการเนาผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้น เท่ากับ 0.78 ชั่วโมง

ดังนั้นต้นทุนค่าเสื่อมราคาเข็มเนา ของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้น

มีค่าเท่ากับ $(0.002 \times 0.78) = 0.002$ บาท รายละเอียดจำแนกตามผลิตภัณฑ์ดังตารางที่ ข.33

ตารางที่ ข.33 ค่าเสื่อมราคาเข็มเนา

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ค่าเสื่อมราคา (บาท/ปี)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/ชั่วโมง)	ระยะเวลาการใช้ งาน (ชม.)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	5.00	0.002	0.78	0.002
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต(ต่างประเทศ)	ชิ้น	5.00	0.002	0.78	0.002
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	5.00	0.002	0.78	0.002
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	5.00	0.002	0.78	0.002
ปลอกหมอน	ชิ้น	5.00	0.002	0.78	0.002
ผ้าห่มนวม	ใบ	5.00	0.002	0.78	0.002

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

5. การคำนวณต้นทุนการตลาด

บรรจุภัณฑ์

บรรจุภัณฑ์ของทางกลุ่มฯ ที่ใช้ คือ ถุงพลาสติกใส ซึ่งมีการคำนวณต้นทุนดังนี้

ถุงพลาสติกใส

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนถุงพลาสติกใสของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต

กลุ่มฯ เสียค่าใช้จ่ายค่าบรรจุภัณฑ์ (ถุงพลาสติกใส) มูลค่า 1,700 บาท/ปี

ปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์รวมของกลุ่มฯ จำนวน 999 ชิ้น

ดังนั้น ต้นทุนถุงพลาสติกใสของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้นมีค่าเท่ากับ $1,700/999 = 1.70$ บาท

รายละเอียดจำแนกรายผลิตภัณฑ์ดังตารางที่ ข. 34

ตารางที่ ข.34 ค่าใช้จ่ายบรรจุภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ค่าใช้จ่าย/ปี (บาท)	ปริมาณผลิตของ กลุ่มฯ(บาท)	สัดส่วนปริมาณ ผลิต(ร้อยละ)	ค่าใช้จ่าย (บาท/หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	1,700.00	180	17.99	1.70
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	1,700.00	18	1.83	1.70
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	1,700.00	35	3.54	1.70
ปลอกหมอน	ใบ	1,700.00	725	72.63	1.70
ผ้าห่มนวม	ชิ้น	1,700.00	40	4.00	1.70
รวม		1,700.00	999	100.00	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การตลาด

ตู้แสดงสินค้า

ตัวอย่าง การคำนวณค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้าของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต

ตู้แสดงสินค้า ราคาหลังละ 5,500 บาท จำนวน 1 เครื่อง คิดเป็นมูลค่ารวมเท่ากับ 3,500 บาท อายุ

การใช้งาน 10 ปี ดังนั้นจะมีค่าเสื่อมราคาต่อปีเท่ากับ $3,500 / 10 = 350$ บาท

ปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์ทั้งหมด(กลุ่มฯ สมาชิก ประธานและเครือข่าย) จำนวน 3,329 ชิ้น

ดังนั้น ต้นทุนค่าเสื่อมราคาตู้แสดงสินค้าของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้นมีค่าเท่ากับ

$350/3,329 = 0.11$ บาท รายละเอียดจำแนกรายผลิตภัณฑ์ดังตารางที่ ข. 35

ตารางที่ ข.35 ค่าเสื่อมราคาต้นทุนแสดงสินค้า

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ค่าเสื่อมราคา/ ปี(บาท)	ปริมาณผลิตและ จำหน่าย(บาท)	สัดส่วนปริมาณ ผลิต(ร้อยละ)	ค่าเสื่อมราคา (บาท/หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	350.00	531.00	15.95	0.11
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต(ต่างประเทศ)	ชิ้น	350.00	68.00	2.04	0.11
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	350.00	61.00	1.83	0.11
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	350.00	118.00	3.54	0.11
ปลอกหมอน	ชิ้น	350.00	2,418.00	72.63	0.11
ผ้าห่มนวม	ใบ	350.00	133.00	4.00	0.11
รวม		350.00	3,329.00	100.00	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

6. ต้นทุนการจัดการ

ค่าเครื่องเขียน

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนค่าเครื่องเขียนของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต

ค่าเครื่องเขียน 6,710 บาท/ปี

ปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์รวมของกลุ่มฯ จำนวน 3,329 ชิ้น

ดังนั้น ต้นทุนค่าเครื่องเขียนของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้นมีค่าเท่ากับ $6,710/3,329 = 2.02$ บาท

รายละเอียดจำแนกรายผลิตภัณฑ์ดังตารางที่ ข. 36

ตารางที่ ข.36 ต้นทุนค่าเครื่องเขียน

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณการ ผลิต(หน่วย)	สัดส่วนการ ผลิต(ร้อยละ)	ค่าเครื่อง เขียน (บาท)	ต้นทุน (บาท/หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	599	17.99	6,710	2.02
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	61	1.83	6,710	2.02
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	118	3.54	6,710	2.02
ปลอกหมอน	ใบ	2,418	72.63	6,710	2.02
ผ้าห่มนวม	ชิ้น	133	4.00	6,710	2.02
รวม		3,329	100		

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ค่าน้ำมัน

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนค่าน้ำมันของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต

ค่าน้ำมัน มีค่าเท่ากับ 600 บาท/ปี

ปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์รวมของกลุ่มฯ จำนวน 3,329 ชิ้น

ดังนั้น ต้นทุนค่าน้ำมันของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้นมีค่าเท่ากับ $600/3,329 = 0.18$ บาท
รายละเอียดจำแนกรายผลิตภัณฑ์ดังตารางที่ ข. 37

ตารางที่ ข. 37 ต้นทุนค่าน้ำมัน

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณการผลิต (หน่วย)	สัดส่วนการ ผลิต(ร้อยละ)	ค่าน้ำมัน (บาท)	ต้นทุน(บาท/ หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	599	17.99	600	0.18
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	61	1.83	600	0.18
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	118	3.54	600	0.18
ปลอกหมอน	ใบ	2,418	72.63	600	0.18
ผ้าห่มนวม	ชิ้น	133	4.00	600	0.18
รวม		3,329	100		

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ค่ารับรอง

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนค่ารับรองของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต

ค่ารับรอง มีค่าเท่ากับ 1,700 บาท/ปี

ปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์รวมของกลุ่มฯ จำนวน 3,329 ชิ้น

ดังนั้น ต้นทุนค่ารับรองของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้นมีค่าเท่ากับ $1,700/3,329 = 0.51$ บาท

รายละเอียดจำแนกรายผลิตภัณฑ์ดังตารางที่ ข. 38

ตารางที่ ข.38 ต้นทุนค่ารับรอง

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณการผลิต (หน่วย)	สัดส่วนการ ผลิต(ร้อยละ)	ค่ารับรอง (บาท)	ต้นทุน(บาท/ หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	599	17.99	1,700	0.51
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	61	1.83	1,700	0.51
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	118	3.54	1,700	0.51
ปลอกหมอน	ใบ	2,418	72.63	1,700	0.51
ผ้าห่มนวม	ชิ้น	133	4.00	1,700	0.51
รวม		3,329	100		

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ค่าขนส่ง

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนค่าขนส่งของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต

ค่าขนส่ง มีค่าเท่ากับ 500 บาท/ปี

ปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์รวมของกลุ่มฯ จำนวน 3,329 ชิ้น

ดังนั้น ต้นทุนค่าขนส่งของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้นมีค่าเท่ากับ $500/3,329 = 0.15$ บาท

รายละเอียดจำแนกรายผลิตภัณฑ์ดังตารางที่ ข. 39

ตารางที่ ข. 39 ต้นทุนค่าขนส่ง

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณการผลิต (หน่วย)	สัดส่วนการ ผลิต(ร้อยละ)	ค่าขนส่ง (บาท)	ต้นทุน(บาท/ หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	599	17.99	500.00	0.15
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	61	1.83	500.00	0.15
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	118	3.54	500.00	0.15
ปลอกหมอน	ใบ	2,418	72.63	500.00	0.15
ผ้าห่มนวม	ชิ้น	133	4.00	500.00	0.15
รวม		3,329	100		

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ค่าบริการจัดทำบัญชี

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนค่าบริการจัดทำบัญชีของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต

ค่าบริการจัดทำบัญชี มีค่าเท่ากับ 2,100 บาท/ปี

ปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์รวมของกลุ่มฯ จำนวน 3,329 ชิ้น

ดังนั้น ต้นทุนค่าบริการจัดทำบัญชีของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้นมีค่าเท่ากับ $2,100/3,329 = 0.63$

บาท รายละเอียดจำแนกรายผลิตภัณฑ์ดังตารางที่ ข. 40

ตารางที่ ข.40 ต้นทุนค่าบริการทำบัญชี

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณการผลิต (หน่วย)	สัดส่วนการ ผลิต(ร้อยละ)	ค่าบริการทำ บัญชี (บาท)	ต้นทุน (บาท/หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	599	17.99	2,100.00	0.63
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	61	1.83	2,100.00	0.63
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	118	3.54	2,100.00	0.63
ปลอกหมอน	ใบ	2,418	72.63	2,100.00	0.63
ผ้าห่มนวม	ชิ้น	133	4.00	2,100.00	0.63
รวม		3,329	100		

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต

ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ มีค่าเท่ากับ 4,390 บาท/ปี

ปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์รวมของกลุ่มฯ จำนวน 3,329 ชิ้น

ดังนั้น ต้นทุนค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้นมีค่าเท่ากับ $4,390/3,329 = 1.32$ บาท

รายละเอียดจำแนกรายผลิตภัณฑ์ดังตารางที่ ข. 41

ตารางที่ ข.41 ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ค่าใช้จ่าย/ปี (บาท)	ปริมาณผลิตของ กลุ่มฯ(บาท)	สัดส่วนปริมาณ ผลิต(ร้อยละ)	ค่าใช้จ่าย (บาท/หน่วย)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	4,390.00	531	15.95	1.32
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต(ต่างประเทศ)	ชิ้น	4,390.00	68.00	2.04	1.32
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	4,390.00	61	1.83	1.32
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	4,390.00	118	3.54	1.32
ปลอกหมอน	ชิ้น	4,390.00	2,418	72.63	1.32
ผ้าห่มนวม	ใบ	4,390.00	133	4.00	1.32
รวม		4,390.00	3,329	100.00	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การจัดการ

ตู้คาร์บินเท

ตัวอย่าง การคำนวณต้นทุนค่าเสื่อมราคาตู้คาร์บินเท ของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต

ตู้คาร์บินเท ราคาหลังละ 490 บาท อายุการใช้งาน 10 ปี ดังนั้นค่าเสื่อมราคา ตู้คาร์บินเทมีค่าเท่ากับ

$$490/10 = 49 \text{ บาท/ปี}$$

ปริมาณการผลิตผลิตภัณฑ์รวมของกลุ่มฯ จำนวน 3,329 ชิ้น

ดังนั้น ต้นทุนค่าเสื่อมราคาตู้คาร์บินเท ของผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต 1 ชิ้นมีค่าเท่ากับ $49/3,329 =$

0.01 บาท รายละเอียดจำแนกรายผลิตภัณฑ์ดังตารางที่ ข. 42

ตารางที่ ข.42 ค่าเสื่อมราคาตู้คาร์บิน

ผลิตภัณฑ์	หน่วย	ค่าเสื่อมราคา/ ปี(บาท)	ปริมาณผลิตและ จำหน่าย(บาท)	สัดส่วนปริมาณ ผลิต(ร้อยละ)	ค่าเสื่อมราคา/ หน่วย(บาท)
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต	ชิ้น	49.00	531.00	15.95	0.01
ผ้าคลุมเตียง 6 ฟุต(ต่างประเทศ)	ชิ้น	49.00	68.00	2.04	0.01
ผ้าคลุมเตียง 5 ฟุต	ชิ้น	49.00	61.00	1.83	0.01
ผ้าคลุมเตียง 3.5 ฟุต	ชิ้น	49.00	118.00	3.54	0.01
ปลอกหมอน	ชิ้น	49.00	2,418.00	72.63	0.01
ผ้าห่มนวม	ใบ	49.00	133.00	4.00	0.01
รวม		49.00	3,329.00	100.00	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

II. การคำนวณอัตราส่วนทางการเงิน

1) อัตราส่วนแสดงสภาพคล่อง (Liquidity Ratio)

1. อัตราส่วนทุนหมุนเวียน(หรืออัตราส่วนเดินสะพัด)

$$= \text{สินทรัพย์หมุนเวียน} / \text{หนี้สินหมุนเวียน}$$

= -

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีหนี้สินหมุนเวียน

2. อัตราส่วนสภาพคล่องระยะสั้น (หรืออัตราส่วนจับปล้น)

$$= (\text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{สินค้างคังคัง}) / \text{หนี้สินหมุนเวียน}$$

= -

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีสินค้างคังคังและหนี้สินหมุนเวียน

3. อัตราส่วนสภาพคล่องของกระแสเงินสด

$$= (\text{เงินสด} + \text{หลักทรัพย์} + \text{กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน}) / \text{หนี้สินหมุนเวียน}$$

= -

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีหนี้สินหมุนเวียน

4. ทุนหมุนเวียนสุทธิ

$$= \text{สินทรัพย์หมุนเวียน} - \text{หนี้สินหมุนเวียน}$$

$$= 712,636 - 0$$

$$= 712,636 \text{ บาท}$$

2) อัตราส่วนแสดงประสิทธิภาพในการดำเนินงาน (Activity / Efficiency Ratio)

1. อัตราการหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า

$$= \text{ยอดขายเชื่อ} / \text{ลูกหนี้การค้าเฉลี่ย}$$

$$= \text{ยอดขายสุทธิ} / (\text{ลูกหนี้การค้า}/2)$$

= -

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีลูกหนี้การค้า

2. ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้

$$= 365 / \text{อัตราหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า}$$

= -

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีลูกหนี้การค้า

3. อัตราการหมุนเวียนของเจ้าหนี้การค้า

$$= \text{ยอดซื้อเชื่อ} / \text{เจ้าหนี้การค้าถัวเฉลี่ย}$$

$$= \text{ยอดขายสุทธิ} / (\text{เจ้าหนี้การค้า}/2)$$

= -

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีเจ้าหนี้การค้า

4. ระยะเวลาเฉลี่ยในการชำระหนี้

$$= 365 / \text{อัตราหมุนเวียนของลูกหนี้การค้า}$$

= -

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีเจ้าหนี้การค้า

5. อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง

$$= \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / \text{สินค้าคงคลังเฉลี่ย}$$

$$= \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / (\text{สินค้าคงคลังต้นงวด} + \text{สินค้าคงคลังปลายงวด}) / 2$$

$$= \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / (\text{สินค้าคงคลัง}/2)$$

= -

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีสินค้าคงคลัง

6. อายุสินค้าหรือระยะเวลาที่เก็บสินค้าไว้ก่อนขาย

$$= 365 / \text{อัตราหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง}$$

= -

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีสินค้าคงคลัง

7. 1 รอบธุรกิจ

$$= \text{ระยะเวลาเฉลี่ยในการเก็บหนี้} + \text{อายุสินค้า}$$

= -

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ไม่มีสินค้าคงคลัง

8. อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ทั้งหมด

$$= \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด}$$

$$= 746,245.50 / 926,026.97$$

$$= 0.81 \text{ ครั้ง (เท่า)}$$

$$\begin{aligned}
& 9. \text{ อัตราการหมุนเวียนของสินทรัพย์ถาวร} \\
& = \text{ยอดขาย} / \text{สินทรัพย์ถาวรสุทธิ} \\
& = \text{ยอดขาย} / (\text{สินทรัพย์ถาวร} - \text{ค่าเสื่อมราคาสะสม}) \\
& = 746,245.50 / (213,790 - 399) \\
& = 3.50 \text{ ครั้ง (เท่า)}
\end{aligned}$$

3) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการกู้ยืม หรือความเสี่ยงในการกู้ยืม (Debt Ratio or Leverage Ratio)

1. อัตราส่วนหนี้สิน

$$\begin{aligned}
& = (\text{หนี้สินทั้งหมด} / \text{สินทรัพย์ทั้งหมด}) \times 100\% \\
& = (500,000 / 928,026.97) \\
& = 53.99
\end{aligned}$$
2. หนี้สินต่อส่วนของเจ้าของ

$$\begin{aligned}
& = (\text{หนี้สินทั้งหมด} / \text{ส่วนของเจ้าของ}) \times 100\% \\
& = 500,000 / 426,026.97 \\
& = 1.17
\end{aligned}$$
3. อัตราส่วนหนี้สินระยะยาวต่อเงินลงทุนรวม

$$\begin{aligned}
& = \text{หนี้สินระยะยาว} / (\text{หนี้สินระยะยาว} - \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \\
& = 500,000 / (500,000 - 426,026.97) \\
& = 0.54
\end{aligned}$$
4. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย

$$\begin{aligned}
& = \text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{ดอกเบี้ยจ่าย} \\
& = -
\end{aligned}$$

หมายเหตุ: เนื่องจากกลุ่มฯ กู้เงินในอัตราดอกเบี้ย 0 เปอร์เซ็นต์
5. อัตราส่วนแสดงความสามารถในการจ่ายค่าใช้จ่ายประจำ

$$\begin{aligned}
& = \text{กำไรจากการดำเนินงาน} + \text{ค่าเช่า} / \text{ดอกเบี้ยจ่าย} \\
& = -
\end{aligned}$$

หมายเหตุ: เนื่องจากกลุ่มฯ กู้เงินในอัตราดอกเบี้ย 0 เปอร์เซ็นต์
6. Degree of Financial Leverage

$$\begin{aligned}
& = \text{กำไรจากการดำเนินงาน} / (\text{กำไรจากการดำเนินงาน} - \text{ดอกเบี้ยจ่าย}) \\
& = \text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{กำไรหลังหักภาษี} \\
& = 148,639.11 / 395,994.11 \\
& = 0.38 \text{ เท่า}
\end{aligned}$$

4) อัตราส่วนแสดงความสามารถในการทำกำไร (Profitability Ratio)

1. อัตราส่วนกำไรสุทธิต่อยอดขาย
$$= (\text{กำไรสุทธิ} / \text{ยอดขาย}) \times 100\%$$
$$= (395,994.11 / 746,245.50) \times 100\%$$
$$= 53.06$$
2. อัตราส่วนกำไรเบื้องต้นต่อยอดขาย
$$= (\text{กำไรเบื้องต้น} / \text{ยอดขาย}) \times 100\%$$
$$= (166,991.84 / 746,245.50) \times 100\%$$
$$= 22.38$$
3. อัตราการจ่ายเงินปันผล
$$= (\text{เงินปันผลต่อหุ้น} / \text{กำไรสุทธิต่อหุ้น}) \times 100\%$$
$$= -$$
4. อัตราผลตอบแทนต่อการลงทุน
$$= (\text{กำไรหลังหักภาษี} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100\%$$
$$= (395,994.11 / 926,026.97) \times 100\%$$
$$= 42.76$$

5) ผลตอบแทนแก่ผู้ลงทุน (Return to Investors)

1. อัตราผลตอบแทนต่อสินทรัพย์รวม
$$= (\text{กำไรจากการดำเนินงาน} / \text{สินทรัพย์รวม}) \times 100\%$$
$$= (148,639.11 / 926,026.97) \times 100\%$$
$$= 16.05$$
2. อัตราผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น
$$= (\text{กำไรสุทธิ} / \text{ส่วนของผู้ถือหุ้น}) \times 100\%$$
$$= (395,994.11 / 426,026.97) \times 100\%$$
$$= 92.95$$
3. กำไรต่อหุ้น
$$= \text{ผลตอบแทนแก่หุ้นสามัญ} / \text{จำนวนหุ้นสามัญทั้งหมด}$$
$$= -$$

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ยังไม่ได้กำหนดอัตราผลตอบแทนต่อหุ้น
4. ราคาตลาดต่อหุ้นต่อกำไรต่อหุ้น หรืออัตราส่วนราคาหุ้นต่อผลกำไร
$$= \text{ราคาตลาดต่อหุ้น} / \text{กำไรสุทธิต่อหุ้น}$$
$$= -$$

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ยังไม่ได้กำหนดอัตราผลตอบแทนต่อหุ้น

5. อัตราผลตอบแทนของเงินปันผล

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

= -

หมายเหตุ: กลุ่มฯ ยังไม่ได้กำหนดอัตราเงินปันผลต่อหุ้น

ภาคผนวก ค.
ต้นทุนและผลตอบแทน

ตารางที่ ค.1 ต้นทุนและผลตอบแทนผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต (จำหน่ายในประเทศ)

รายการ	ผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต (จำหน่ายในประเทศ)						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
ต้นทุนการผลิตของสมาชิก/กลุ่มฯ							
(1) ต้นทุนการผลิต				2,171.70	0.50	2,172.20	
ต้นทุนผันแปร				2,171.70	0.00	2,171.70	99.98
1. ปัจจัยการผลิต				1,091.70	0.00	1,091.70	50.26
- วัตถุดิบ				1,084.67	0.00	1,084.67	49.93
ผ้าฝ้ายสี				210.00		210.00	
ผ้าฝ้ายลาย				600.00		600.00	
ใยโพลี				111.00		111.00	
ผ้าฝ้ายปาน				162.00		162.00	
ด้ายหลอด				1.67		1.67	
- วัสดุ				7.03	0.00	7.03	0.32
ดินสอ				0.20		0.20	
สีไม้ระบายน้ำ				0.83		0.83	
เข็มด้นลาย				5.00		5.00	
เข็มสอย				1.00		1.00	
2. แรงงาน				1,080.00	0.00	1,080.00	49.72
ตัดลาย				50.00		50.00	
สอย				350.00		350.00	
ต่อเป็นผืน				50.00		50.00	
วาดลาย				50.00		50.00	
ด้นลาย				500.00		500.00	
ปูพื้นและใย				20.00		20.00	
ตัดริมและก้น				30.00		30.00	
สอยริม				30.00		30.00	
2. ต้นทุนคงที่				0.00	0.50	0.50	0.02
1. ค่าเสื่อมราคา				0.00	0.50	0.50	
จักรโม่ริม					0.00	0.00	
จักรธรรมดา					0.13	0.13	

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	ผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต (จำหน่ายในประเทศ)						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
เหล็กยี่ดรูปตัวซี					0.09	0.09	
แบบพิมพ์ลายคัน					0.00	0.00	
แบบพิมพ์ลายตัด					0.00	0.00	
ไม้คันลาย					0.29	0.29	
กรรไกร					0.00	0.00	
เข็มเนา					0.00	0.00	
ไม้คันลายหมอน					0.00	0.00	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อชิ้น				2,171.70	0.50	2,172.20	100.00
ราคาฝากขาย(บาท/ชิ้น)				2,800.00		2,800.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						628.30	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						628.30	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						627.80	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง						22.44	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง						22.44	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง						22.42	
(2) ต้นทุนการตลาด				1.70	0.11	1.81	
ค่าบรรจุภัณฑ์				1.70		1.70	
ค่าเสื่อมการตลาด				0.00	0.11	0.11	
ตู้กระจก					0.11	0.11	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมด				0.00	0.11	0.11	
3. ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดต่อหน่วย (1)+(2)				2,173.40	0.61	2,174.01	
ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด						625.99	
(4) ต้นทุนการบริหารจัดการ				4.81	0.01	4.82	
ค่าใช้จ่ายในการจัดการ				4.81	0.00	4.81	
ค่าเครื่องเขียน				2.02		2.02	
ค่าน้ำมัน				0.18		0.18	
ค่ารับรอง				0.51		0.51	
ค่าขนส่ง				0.15		0.15	
ค่าบริการทำบัญชี				0.63		0.63	
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ				1.32		1.32	
ค่าเสื่อมการจัดการ				0.00	0.01	0.01	
ตู้คาร์บินเท					0.01	0.01	
ต้นทุนผันแปรรวม				2,178.21		2,178.21	

ตารางที่ ค.1 (ต่อ)

รายการ	ผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต (จำหน่ายในประเทศ)						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
ต้นทุนเงินสดรวม				2,178.21		2,178.21	
ต้นทุนรวมทั้งหมด (บาท) (3)+(4)				2,178.21	0.62	2,178.83	
ราคาขายส่ง(บาท/ชิ้น)		ผืน	2800	2,800.00		2,800.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						621.79	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						621.79	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						621.17	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง						22.21	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง						22.21	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง						22.18	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.2 ต้นทุนและผลตอบแทนผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต (จำหน่ายต่างประเทศ)

รายการ	ผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต (จำหน่ายต่างประเทศ)						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
(1) ต้นทุนการผลิต				2,521.70	0.74	2,522.44	
ต้นทุนผันแปร				2,521.70	0.00	2,521.70	99.97
1. บั๊จยการผลิต				1,091.70	0.00	1,091.70	43.28
- วัสดุ				1,084.67	0.00	1,084.67	43.00
ผ้าฝ้ายสี				210.00		210.00	
ผ้าฝ้ายลาย				600.00		600.00	
ใยโพลี				111.00		111.00	
ผ้าฝ้ายปาน				162.00		162.00	
ด้ายหลอด				1.67		1.67	
- วัสดุ				7.03	0.00	7.03	0.28
ดินสอ				0.20		0.20	
สีไม้ระบายน้ำ				0.83		0.83	
เข็มด้นลาย				5.00		5.00	
เข็มสอย				1.00		1.00	
2. แรงงาน				1,430.00	0.00	1,430.00	56.69
ตัดลาย				50.00		50.00	
สอย				500.00		500.00	
ต่อเป็นผืน				50.00		50.00	
วาดลาย				50.00		50.00	
ด้นลาย				700.00		700.00	
ปูพื้นและใย				20.00		20.00	
ตัดริมและก้น				30.00		30.00	
สอยริม				30.00		30.00	
2. ต้นทุนคงที่				0.00	0.74	0.74	0.03
1. ค่าเสื่อมราคา				0.00	0.74	0.74	
จักรโม่ริม					0.00	0.00	
จักรธรรมดา					0.13	0.13	
เหล็กยึดรูปตัวซี					0.14	0.14	
แบบพิมพ์ลายด้น					0.00	0.00	

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	ผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต (จำหน่ายต่างประเทศ)						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
แบบพิมพ์ลายตัด					0.00	0.00	
ไม้ดัดลาย					0.47	0.47	
กรรไกร					0.00	0.00	
เข็มเนา					0.00	0.00	
ไม้ดัดลายหมอน					0.00	0.00	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อชิ้น				2,521.70	0.74	2,522.44	
ราคาฝากขาย(บาท/ชิ้น)				3,000.00		3,000.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						478.30	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						478.30	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						477.56	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง						15.94	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง						15.94	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง						15.92	
(2) ต้นทุนการตลาด				0.00	0.11	0.11	
ค่าบรรจุภัณฑ์							
ค่าเสื่อมการตลาด				0.00	0.11	0.11	
ตู้กระจก					0.11	0.11	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมด				0.00	0.11	0.11	
3. ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดต่อหน่วย (1)+(2)				2,521.70	0.85	2,522.55	
ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด						477.45	
(4) ต้นทุนการบริหารจัดการ				4.81	0.01	4.82	
ค่าใช้จ่ายในการจัดการ				4.81	0.00	4.81	
ค่าเครื่องเขียน				2.02		2.02	
ค่าน้ำมัน				0.18		0.18	
ค่ารับรอง				0.51		0.51	
ค่าขนส่ง				0.15		0.15	
ค่าบริการทำบัญชี				0.63		0.63	
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ				1.32		1.32	
ค่าเสื่อมการจัดการ				0.00	0.01	0.01	

ตารางที่ ค.2 (ต่อ)

รายการ	ผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต (จำหน่ายต่างประเทศ)						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
ตู้คาร์บิน					0.01	0.01	
ต้นทุนผันแปรรวม				2,526.51		2,526.51	
ต้นทุนเงินสดรวม				2,526.51		2,526.51	
ต้นทุนรวมทั้งหมด (บาท) (3)+(4)				2,526.51	0.86	2,527.37	
ราคาขายส่ง(บาท/ชิ้น)		ชิ้น	3000	3,000.00		3,000.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						473.49	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						473.49	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						472.63	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง						15.78	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง						15.78	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง						15.75	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.3 ต้นทุนและผลตอบแทนผ้าคลุมเตียงขนาด 5 ฟุต

รายการ	ผ้าคลุมเตียงขนาด 5 ฟุต						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
(1) ต้นทุนการผลิต				1,739.70	0.50	1,740.20	
ต้นทุนผันแปร				1,739.70	0.00	1,739.70	99.97
1. ปัจจัยการผลิต				909.70	0.00	909.70	52.28
- วัตถุดิบ				902.67	0.00	902.67	51.87
ผ้าฝ้ายสี				180.00		180.00	
ผ้าฝ้ายลาย				480.00		480.00	
ใยโพลี				92.50		92.50	
ผ้าฝ้ายปาน				148.50		148.50	
ด้ายหลอด				1.67		1.67	
- วัสดุ				7.03	0.00	7.03	0.40
ดินสอ				0.20		0.20	
สีไม้ระบายน้ำ				0.83		0.83	
เข็มด้นลาย				5.00		5.00	
เข็มสอย				1.00		1.00	
2. แรงงาน				830.00	0.00	830.00	47.70
ตัดลาย				50.00		50.00	
สอย				250.00		250.00	
ต่อเป็นผืน				50.00		50.00	
วาดลาย				50.00		50.00	
ด้นลาย				350.00		350.00	
ปูพื้นและใย				20.00		20.00	
ตัดริมและก้น				30.00		30.00	
สอยริม				30.00		30.00	
2. ต้นทุนคงที่				0.00	0.50	0.50	0.03
1. ค่าเสื่อมราคา				0.00	0.50	0.50	
จักรโม่ริม					0.00	0.00	
จักรธรรมดา					0.13	0.13	
เหล็กยึดรูปตัวซี					0.09	0.09	
แบบพิมพ์ลายด้น					0.00	0.00	
แบบพิมพ์ลายตัด					0.00	0.00	
ไม้ด้นลาย					0.29	0.29	
กรรไกร					0.00	0.00	

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	ผ้าคลุมเตียงขนาด 5 ฟุต						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
เข็มเนา					0.00	0.00	
ไม้คั่นลายหมอน					0.00	0.00	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อชิ้น				1,739.70	0.50	1,740.20	
ราคาฝากขาย(บาท/ชิ้น)				2,800.00		2,800.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						1,060.30	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						1,060.30	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						1,059.80	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง						37.87	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง						37.87	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง						37.85	
(2) ต้นทุนการตลาด				1.70	0.11	1.81	
ค่าบรรจุภัณฑ์				1.70		1.70	
ค่าเสื่อมการตลาด				0.00	0.11	0.11	
ตู้กระจก					0.11	0.11	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมด				0.00	0.11	0.11	
3. ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดต่อหน่วย (1)+(2)				1,741.40	0.61	1,742.01	
ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด						1,057.99	
(4) ต้นทุนการบริหารจัดการ				4.81	0.01	4.82	
ค่าใช้จ่ายในการจัดการ				4.81	0.00	4.81	
ค่าเครื่องเขียน				2.02		2.02	
ค่าน้ำมัน				0.18		0.18	
ค่ารับรอง				0.51		0.51	
ค่าขนส่ง				0.15		0.15	
ค่าบริการทำบัญชี				0.63		0.63	
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ				1.32		1.32	
ค่าเสื่อมการจัดการ				0.00	0.01	0.01	
ตู้คาร์บินเท					0.01	0.01	
ต้นทุนผันแปรรวม				1,746.21		1,746.21	
ต้นทุนเงินสดรวม				1,746.21		1,746.21	
ต้นทุนรวมทั้งหมด (บาท) (3)+(4)				1,746.21	0.62	1,746.83	
ราคาขายส่ง(บาท/ชิ้น)		ผืน	2800	2,800.00		2,800.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						1,053.79	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						1,053.79	

ตารางที่ ค.3 (ต่อ)

รายการ	ผ้าคลุมเตียงขนาด 5 ฟุต						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						1,053.17	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง						37.64	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง						37.64	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง						37.61	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.4 ต้นทุนและผลตอบแทนผ้าคลุมเตียงขนาด 3.5 ฟุต

รายการ	ผ้าคลุมเตียงขนาด 3.5 ฟุต						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
(1) ต้นทุนการผลิต				1,557.46	0.39	1,557.85	
ต้นทุนผันแปร				1,557.46	0.00	1,557.46	99.98
1. บัณฑิตการผลิต				727.46	0.00	727.46	46.70
- วัตถุดิบ				720.67	0.00	720.67	46.26
ผ้าฝ้ายสี				150.00		150.00	
ผ้าฝ้ายลาย				360.00		360.00	
ใยโพลี				74.00		74.00	
ผ้าฝ้ายปาน				135.00		135.00	
ด้ายหลอด				1.67		1.67	
- วัสดุ				6.79	0.00	6.79	0.44
ดินสอ				0.15		0.15	
สีไม้ระบายน้ำ				0.64		0.64	
เข็มด้นลาย				5.00		5.00	
เข็มสอย				1.00		1.00	
2. แรงงาน				830.00	0.00	830.00	53.28
ตัดลาย				50.00		50.00	
สอย				250.00		250.00	
ต่อเป็นผืน				50.00		50.00	
วาดลาย				50.00		50.00	
ด้นลาย				350.00		350.00	
ปูพื้นและใย				20.00		20.00	
ตัดริมและก้น				30.00		30.00	
สอยริม				30.00		30.00	
2. ต้นทุนคงที่				0.00	0.39	0.39	0.02
1. ค่าเสื่อมราคา				0.00	0.39	0.39	
จักรโม่ริม					0.00	0.00	
จักรธรรมดา					0.13	0.13	
เหล็กยี่ดรูปตัวซี					0.06	0.06	
แบบพิมพ์ลายด้น					0.00	0.00	
แบบพิมพ์ลายตัด					0.00	0.00	
ไม้ด้นลาย					0.19	0.19	
กรรไกร					0.00	0.00	

ตารางที่ ค.4 (ต่อ)

รายการ	ผ้าคลุมเตียงขนาด 3.5 ฟุต						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
เข็มเนา					0.00	0.00	
ไม้ดันลายหมอน					0.00	0.00	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อชิ้น				1,557.46	0.39	1,557.85	
ราคาฝากขาย(บาท/ชิ้น)				1,700.00		1,700.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						142.54	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						142.54	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						142.15	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง						8.38	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง						8.38	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง						8.36	
(2) ต้นทุนการตลาด				1.70	0.11	1.81	
ค่าบรรจุภัณฑ์				1.70		1.70	
ค่าเสื่อมการตลาด				0.00	0.11	0.11	
ผู้กระจาย					0.11	0.11	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมด				0.00	0.11	0.11	
3. ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดต่อหน่วย (1)+(2)				1,559.16	0.49	1,559.65	
ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด						140.35	
(4) ต้นทุนการบริหารจัดการ				4.81	0.01	4.82	
ค่าใช้จ่ายในการจัดการ				4.81	0.00	4.81	
ค่าเครื่องเขียน				2.02		2.02	
ค่าน้ำมัน				0.18		0.18	
ค่ารับรอง				0.51		0.51	
ค่าขนส่ง				0.15		0.15	
ค่าบริการทำบัญชี				0.63		0.63	
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ				1.32		1.32	
ค่าเสื่อมการจัดการ				0.00	0.01	0.01	
ผู้คาร์บิเนท					0.01	0.01	
ต้นทุนผันแปรรวม				1,563.97		1,563.97	
ต้นทุนเงินสดรวม				1,563.97		1,563.97	
ต้นทุนรวมทั้งหมด (บาท) (3)+(4)				1,563.97	0.51	1,564.48	
ราคาขายส่ง(บาท/ชิ้น)		ชิ้น	1700	1,700.00		1,700.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						136.03	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						136.03	

ตารางที่ ค.4 (ต่อ)

รายการ	ผ้าคลุมเตียงขนาด 3.5 ฟุต						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						135.52	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง						8.00	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง						8.00	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง						7.97	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.5 ต้นทุนและผลตอบแทนปลูกหมอนอิงขนาด 16 x 16 นิ้ว

รายการ	ปลูกหมอนอิงขนาด 16 x 16 นิ้ว						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
(1) ต้นทุนการผลิต				67.71	0.02	67.74	
ต้นทุนผันแปร				67.71	0.00	67.71	99.97
1. ปัจจัยการผลิต				30.71	0.00	30.71	45.34
- วัตถุดิบ				30.04	0.00	30.04	44.34
ผ้าฝ้ายสีครีม				7.50		7.50	
ผ้าฝ้ายลาย				15.00		15.00	
ใยโพลีเอสเตอร์				1.67		1.67	
ผ้าโหลเขียว				3.00		3.00	
ฟองรองหลังเศษผ้า				0.83		0.83	
ด้ายหลอด				0.04		0.04	
ชิป				2.00		2.00	
- วัสดุ				0.68	0.00	0.68	1.00
ดินสอ				0.04		0.04	
สีไม้ระบายน้ำ				0.18		0.18	
เข็มด้นลาย				0.42		0.42	
เข็มสอย				0.04		0.04	
2. แรงงาน				37.00	0.00	37.00	54.62
ตัดลาย				1.00		1.00	
สอย				15.00		15.00	
วาดลาย				1.00		1.00	
ด้นลาย				15.00		15.00	
เข้าหลัง				5.00		5.00	
2. ต้นทุนคงที่				0.00	0.02	0.02	0.03
1. ค่าเสื่อมราคา				0.00	0.02	0.02	
จักรไฝงริม					0.01	0.01	
จักรธรรมดา					0.00	0.00	
เหล็กยัดรูปตัวซี					0.01	0.01	
แบบพิมพ์ลายด้น					0.00	0.00	
แบบพิมพ์ลายตัด					0.00	0.00	

ตารางที่ ค.5 (ต่อ)

รายการ	ปลอกหมอนอิงขนาด 16 x 16 นิ้ว						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
ไม้คั่นลาย					0.00	0.00	
กรรไกร					0.00	0.00	
เข็มเนา					0.00	0.00	
ไม้คั่นลายหมอน					0.01	0.01	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อไป				67.71	0.02	67.74	100.00
ราคากลุ่มฯรับซื้อ (บาท/ใบ)			82.50	82.50		82.50	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						14.79	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						14.79	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						14.76	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง						17.92	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง						17.92	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง						17.90	
(2) ต้นทุนการตลาด				1.70	0.11	1.81	
ค่าบรรจุภัณฑ์				1.70		1.70	
ค่าเสื่อมการตลาด				0.00	0.11	0.11	
ตู้กระจก					0.11	0.11	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมด				0.00	0.11	0.11	
3. ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดต่อหน่วย (1)+(2)				69.42	0.13	69.54	
ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด						12.96	
(4) ต้นทุนการบริหารจัดการ				4.81	0.01	4.82	
ค่าใช้จ่ายในการจัดการ				4.81	0.00	4.81	
ค่าเครื่องเขียน				2.02		2.02	
ค่าน้ำมัน				0.18		0.18	
ค่ารับรอง				0.51		0.51	
ค่าขนส่ง				0.15		0.15	
ค่าบริการทำบัญชี				0.63		0.63	
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ				1.32		1.32	
ค่าเสื่อมการจัดการ				0.00	0.01	0.01	
ตู้คาร์บิเนท					0.01	0.01	

ตารางที่ ค.5 (ต่อ)

รายการ	ปกหมอนอิงขนาด 16 x 16 นิ้ว						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
ต้นทุนผันแปรรวม				74.22		74.22	
ต้นทุนเงินสดรวม				74.22		74.22	
ต้นทุนรวมทั้งหมด (บาท) (3)+(4)				74.22	0.14	74.36	
ราคาขายส่ง(บาท/ใบ)		ใบ	83.33	83.33		83.33	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						9.11	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						9.11	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						8.97	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง						10.93	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง						10.93	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง						10.76	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.6 ต้นทุนและผลตอบแทนผ้าห่มขนาด 85 x 105 นิ้ว

รายการ	ผ้าห่มขนาด 85 x 105 นิ้ว						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
(1) ต้นทุนการผลิต				1,326.03	3.11	1,329.15	
ต้นทุนผันแปร				1,326.03	0.00	1,326.03	99.77
1. บั๊จจ่ายการผลิต				291.03	0.00	291.03	21.90
- วัตถุดิบ				284.00	0.00	284.00	21.37
เศษผ้าฝ้ายลาย+ผ้าสี				70.00		70.00	
ใยโพลี				74.00		74.00	
ผ้าฝ้ายปาน				135.00		135.00	
ด้ายหลอด				5.00		5.00	
- วัสดุ				7.03	0.00	7.03	0.53
ดินสอ				0.20		0.20	
สีไม้ระบายน้ำ				0.83		0.83	
เข็มด้นลาย				5.00		5.00	
เข็มสอย				1.00		1.00	
2. แรงงาน				1,035.00	0.00	1,035.00	77.87
ต่อเป็นผืน				400.00		400.00	
ปูพื้นและใย				20.00		20.00	
วาดลาย				50.00		50.00	
ด้นลาย				500.00		500.00	
เข้าหลัง				5.00		5.00	
ตัดริมและก้น				30.00		30.00	
สอยริม				30.00		30.00	
2. ต้นทุนคงที่				0.00	3.11	3.11	0.23
1. ค่าเสื่อมราคา				0.00	3.11	3.11	
จักรโม่ริม					0.00	0.00	
จักรธรรมดา					2.62	2.62	
เหล็กยึดรูปตัวซี					0.11	0.11	
แบบพิมพ์ลายด้น					0.00	0.00	
แบบพิมพ์ลายตัด					0.00	0.00	
ไม้ด้นลาย					0.38	0.38	
กรรไกร					0.00	0.00	
เข็มเนา					0.00	0.00	
ไม้ด้นลายหมอน					0.00	0.00	

ตารางที่ ค.6 (ต่อ)

รายการ	ผ้าห่มขนาด 85 x 105 นิ้ว						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อชิ้น				1,326.03	3.11	1,329.15	100.00
ราคาผ้าขาย(บาท/ชิ้น)			1800	1,800.00		1,800.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						473.97	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						473.97	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						470.85	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง						26.33	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง						26.33	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง						26.16	
(2) ต้นทุนการตลาด				1.70	0.11	1.81	
ค่าบรรจุภัณฑ์				1.70		1.70	
ค่าเสื่อมการตลาด				0.00	0.11	0.11	
ตู้กระจก					0.11	0.11	
ต้นทุนการตลาดทั้งหมด				0.00	0.11	0.11	
3. ต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดต่อหน่วย (1)+(2)				1,327.74	3.22	1,330.96	
ส่วนต่างของราคาขายกับต้นทุนการผลิตและการตลาด						469.04	
(4) ต้นทุนการบริหารจัดการ				4.81	0.01	4.82	
ค่าใช้จ่ายในการจัดการ				4.81	0.00	4.81	
ค่าเครื่องเขียน				2.02		2.02	
ค่าน้ำมัน				0.18		0.18	
ค่ารับรอง				0.51		0.51	
ค่าขนส่ง				0.15		0.15	
ค่าบริการทำบัญชี				0.63		0.63	
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ				1.32		1.32	
ค่าเสื่อมการจัดการ				0.00	0.01	0.01	
ผู้คาร์บิเนท					0.01	0.01	
ต้นทุนผันแปรรวม				1,332.54		1,332.54	
ต้นทุนเงินสดรวม				1,332.54		1,332.54	
ต้นทุนรวมทั้งหมด (บาท) (3)+(4)				1,332.54	3.23	1,335.78	
ราคาขายส่ง(บาท/ชิ้น)		ผืน	1800	1,800.00		1,800.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						467.46	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						467.46	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						464.22	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง						25.97	

ตารางที่ ค.6 (ต่อ)

รายการ	ผ้าห่มขนาด 85 x 105 นิ้ว						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง						25.97	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง						25.79	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.7 ต้นทุนและผลตอบแทนผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต (จำหน่ายในประเทศ)

รายการ	ผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต (จำหน่ายในประเทศ)						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
ต้นทุนการผลิตของสมาชิก							
(1) ต้นทุนการผลิต				2,171.70	0.50	2,172.20	
ต้นทุนผันแปร				2,171.70	0.00	2,171.70	99.98
1. บัณฑิตการผลิต				1,091.70	0.00	1,091.70	50.26
- วัสดุดิบ				1,084.67	0.00	1,084.67	49.93
ผ้าฝ้ายสี				210.00		210.00	
ผ้าฝ้ายลาย				600.00		600.00	
ใยโพลี				111.00		111.00	
ผ้าฝ้ายปาน				162.00		162.00	
ด้ายหลอด				1.67		1.67	
- วัสดุ				7.03	0.00	7.03	0.32
ดินสอ				0.20		0.20	
สีไม้ระบายน้ำ				0.83		0.83	
เข็มด้นลาย				5.00		5.00	
เข็มสอย				1.00		1.00	
2. แรงงาน				1,080.00	0.00	1,080.00	49.72
ตัดลาย				50.00		50.00	
สอย				350.00		350.00	
ต่อเป็นผืน				50.00		50.00	
วาดลาย				50.00		50.00	
ด้นลาย				500.00		500.00	
ปูพื้นและใย				20.00		20.00	
ตัดริมและก้น				30.00		30.00	
สอยริม				30.00		30.00	
2. ต้นทุนคงที่				0.00	0.50	0.50	0.02
1. ค่าเสื่อมราคา				0.00	0.50	0.50	
จักรโม่ริม					0.00	0.00	
จักรธรรมดา					0.13	0.13	
เหล็กยึดรูปตัวซี					0.09	0.09	
แบบพิมพ์ลายด้น					0.00	0.00	
แบบพิมพ์ลายตัด					0.00	0.00	
ไม้ด้นลาย					0.29	0.29	

ตารางที่ ค.7 (ต่อ)

รายการ	ผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต (จำหน่ายในประเทศ)						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
กรรไกร					0.00	0.00	
เข็มเนา					0.00	0.00	
ไม้หมอน					0.00	0.00	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อชิ้น				2,171.70	0.50	2,172.20	100.00
ราคาฝากขาย(บาท/ชิ้น)				2,800.00		2,800.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						628.30	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						628.30	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						627.80	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง						22.44	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง						22.44	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง						22.42	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.8 ต้นทุนและผลตอบแทนผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต (จำหน่ายต่างประเทศ)

รายการ	ผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต (จำหน่ายต่างประเทศ)						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
ต้นทุนการผลิตของสมาชิก							
(1) ต้นทุนการผลิต				2,521.70	0.74	2,522.44	
ต้นทุนผันแปร				2,521.70	0.00	2,521.70	99.97
1. บัณฑิตการผลิต				1,091.70	0.00	1,091.70	43.28
- วัสดุดิบ				1,084.67	0.00	1,084.67	43.00
ผ้าฝ้ายสี				210.00		210.00	
ผ้าฝ้ายลาย				600.00		600.00	
ใยโพลี				111.00		111.00	
ผ้าฝ้ายปาน				162.00		162.00	
ด้ายหลอด				1.67		1.67	
- วัสดุ				7.03	0.00	7.03	0.28
ดินสอ				0.20		0.20	
สีไม้ระบายน้ำ				0.83		0.83	
เข็มด้นลาย				5.00		5.00	
เข็มสอย				1.00		1.00	
2. แรงงาน				1,430.00	0.00	1,430.00	56.69
ตัดลาย				50.00		50.00	
สอย				500.00		500.00	
ต่อเป็นผืน				50.00		50.00	
วาดลาย				50.00		50.00	
ด้นลาย				700.00		700.00	
ปูพื้นและใย				20.00		20.00	
ตัดริมและก้น				30.00		30.00	
สอยริม				30.00		30.00	
2. ต้นทุนคงที่				0.00	0.74	0.74	0.03
1. ค่าเสื่อมราคา				0.00	0.74	0.74	
จักรโม่ริม					0.00	0.00	
จักรธรรมดา					0.13	0.13	
เหล็กยึดรูปตัวซี					0.14	0.14	
แบบพิมพ์ลายด้น					0.00	0.00	
แบบพิมพ์ลายตัด					0.00	0.00	
ไม้ด้นลาย					0.47	0.47	

ตารางที่ ค.8 (ต่อ)

รายการ	ผ้าคลุมเตียงขนาด 6 ฟุต (จำหน่ายต่างประเทศ)						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
กรรไกร					0.00	0.00	
เข็มเนา					0.00	0.00	
ไม้หมอน					0.00	0.00	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อชิ้น				2,521.70	0.74	2,522.44	
ราคาฝากขาย(บาท/ชิ้น)				3,000.00		3,000.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						478.30	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						478.30	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						477.56	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง						15.94	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง						15.94	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง						15.92	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.9 ต้นทุนและผลตอบแทนผ้าคลุมเตียงขนาด 5 ฟุต

รายการ	ผ้าคลุมเตียงขนาด 5 ฟุต						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
ต้นทุนการผลิตของสมาชิก							
(1) ต้นทุนการผลิต				1,739.70	0.50	1,740.20	
ต้นทุนผันแปร				1,739.70	0.00	1,739.70	99.97
1. บัณฑิตการผลิต				909.70	0.00	909.70	52.28
- วัสดุดิบ				902.67	0.00	902.67	51.87
ผ้าฝ้ายสี				180.00		180.00	
ผ้าฝ้ายลาย				480.00		480.00	
ใยโพลี				92.50		92.50	
ผ้าฝ้ายปาน				148.50		148.50	
ด้ายหลอด				1.67		1.67	
- วัสดุ				7.03	0.00	7.03	0.40
ดินสอ				0.20		0.20	
สีไม้ระบายน้ำ				0.83		0.83	
เข็มด้นลาย				5.00		5.00	
เข็มสอย				1.00		1.00	
2. แรงงาน				830.00	0.00	830.00	47.70
ตัดลาย				50.00		50.00	
สอย				250.00		250.00	
ต่อเป็นผืน				50.00		50.00	
วาดลาย				50.00		50.00	
ด้นลาย				350.00		350.00	
ปูพื้นและใย				20.00		20.00	
ตัดริมและก้น				30.00		30.00	
สอยริม				30.00		30.00	
2. ต้นทุนคงที่				0.00	0.50	0.50	0.03
1. ค่าเสื่อมราคา				0.00	0.50	0.50	
จักรโม่ริม					0.00	0.00	
จักรธรรมดา					0.13	0.13	
เหล็กยึดรูปตัวซี					0.09	0.09	
แบบพิมพ์ลายด้น					0.00	0.00	
แบบพิมพ์ลายตัด					0.00	0.00	
ไม้ด้นลาย					0.29	0.29	

ตารางที่ ค.9 (ต่อ)

รายการ	ผ้าคลุมเตียงขนาด 5 ฟุต						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
กรรไกร					0.00	0.00	
เข็มเนา					0.00	0.00	
ไม้หมอน					0.00	0.00	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อชิ้น				1,739.70	0.50	1,740.20	
ราคาฝากขาย(บาท/ชิ้น)				2,800.00		2,800.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						1,060.30	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						1,060.30	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						1,059.80	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง						37.87	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง						37.87	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง						37.85	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.10 ต้นทุนและผลตอบแทนผ้าคลุมเตียงขนาด 3.5 ฟุต

รายการ	ผ้าคลุมเตียงขนาด 3.5 ฟุต						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
ต้นทุนการผลิตของสมาชิก							
(1) ต้นทุนการผลิต				1,557.46	0.39	1,557.85	
ต้นทุนผันแปร				1,557.46	0.00	1,557.46	99.98
1. ปัจจัยการผลิต				727.46	0.00	727.46	46.70
- วัตถุดิบ				720.67	0.00	720.67	46.26
ผ้าฝ้ายสี				150.00		150.00	
ผ้าฝ้ายลาย				360.00		360.00	
ใยโพลี				74.00		74.00	
ผ้าฝ้ายปาน				135.00		135.00	
ด้ายหลอด				1.67		1.67	
- วัสดุ				6.79	0.00	6.79	0.44
ดินสอ				0.15		0.15	
สีไม้ระบายน้ำ				0.64		0.64	
เข็มด้นลาย				5.00		5.00	
เข็มสอย				1.00		1.00	
2. แรงงาน				830.00	0.00	830.00	53.28
ตัดลาย				50.00		50.00	
สอย				250.00		250.00	
ต่อเป็นผืน				50.00		50.00	
วาดลาย				50.00		50.00	
ด้นลาย				350.00		350.00	
ปูพื้นและใย				20.00		20.00	
ตัดริมและก้น				30.00		30.00	
สอยริม				30.00		30.00	
2. ต้นทุนคงที่				0.00	0.39	0.39	0.02
1. ค่าเสื่อมราคา				0.00	0.39	0.39	
จักรโม่ริม					0.00	0.00	
จักรธรรมดา					0.13	0.13	
เหล็กยึดรูปตัวซี					0.06	0.06	
แบบพิมพ์ลายด้น					0.00	0.00	
แบบพิมพ์ลายตัด					0.00	0.00	
ไม้ด้นลาย					0.19	0.19	

ตารางที่ ค.10 (ต่อ)

รายการ	ผ้าคลุมเตียงขนาด 3.5 ฟุต						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
กรรไกร					0.00	0.00	
เข็มเนา					0.00	0.00	
ไม้หมอน					0.00	0.00	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อชิ้น				1,557.46	0.39	1,557.85	
ราคาฝากขาย(บาท/ชิ้น)				1,700.00		1,700.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						142.54	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						142.54	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						142.15	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง						8.38	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง						8.38	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง						8.36	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.11 ต้นทุนและผลตอบแทนปลูกหมอนอิงขนาด 16 x 16 นิ้ว

รายการ	ปลูกหมอนอิงขนาด 16 x 16 นิ้ว						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
ต้นทุนการผลิตของสมาชิก							
(1) ต้นทุนการผลิต				76.71	0.02	76.69	
ต้นทุนผันแปร				76.71	0.00	76.67	99.97
1. ปัจจัยการผลิต				30.71	0.00	30.67	39.99
- วัสดุดิบ				30.04	0.00	30.04	39.16
ผ้าฝ้ายสีครีม				7.50		7.50	
ผ้าฝ้ายลาย				15.00		15.00	
ใยโพลีเอสเตอร์				1.67		1.67	
ผ้าโทเรเขียว				3.00		3.00	
ฟองรองหลังเศษผ้า				0.83		0.83	
ด้ายหลอด				0.04		0.04	
ซีบ				2.00		2.00	
- วัสดุ				0.68	0.00	0.64	0.83
ดินสอ				0.04		0.04	
สีไม้ระบายน้ำ				0.18		0.18	
เข็มด้นลาย				0.42		0.42	
เข็มสอย				0.04		0.04	
2. แรงงาน				46.00	0.00	46.00	59.98
ตัดลาย				10.00		10.00	
สอย				15.00		15.00	
วาดลาย				1.00		1.00	
ด้นลาย				15.00		15.00	
เข้าหลัง				5.00		5.00	
2. ต้นทุนคงที่				0.00	0.02	0.02	0.03
1. ค่าเสื่อมราคา				0.00	0.02	0.02	
จักรไผ่ริม					0.01	0.01	
จักรธรรมดา					0.00	0.00	
เหล็กยึดรูปตัวซี					0.01	0.01	
แบบพิมพ์ลายด้น					0.00	0.00	
แบบพิมพ์ลายตัด					0.00	0.00	
ไม้ด้นลาย					0.00	0.00	
กรรไกร					0.00	0.00	

ตารางที่ ค.11 (ต่อ)

รายการ	ปลอกหมอนอิงขนาด 16 x 16 นิ้ว						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
เข็มเนา					0.00	0.00	
ไม้หมอน					0.01	0.01	
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อไป				76.71	0.02	76.69	100.00
ราคากลุ่มฯรับซื้อ(บาท/ใบ)			82.50	82.50		82.50	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						5.83	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						5.79	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						5.81	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง						7.06	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง						7.01	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง						7.04	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ ค.12 ต้นทุนและผลตอบแทนผ้าห่มนวมขนาด 85 x 105 นิ้ว

รายการ	ผ้าห่มนวมขนาด 85 x 105 นิ้ว						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
ต้นทุนการผลิตของสมาชิก							
(1) ต้นทุนการผลิต				1,321.03	3.11	1,324.15	
ต้นทุนผันแปร				1,321.03	0.00	1,321.03	99.76
1. บัณฑิตการผลิต				291.03	0.00	291.03	21.98
- วัสดุดิบ				284.00	0.00	284.00	21.45
เศษผ้าฝ้ายลาย+ผ้าสี				70.00		70.00	
ใยโพลี				74.00		74.00	
ผ้าฝ้ายปาน				135.00		135.00	
ด้ายหลอด				5.00		5.00	
- วัสดุ				7.03	0.00	7.03	0.53
ดินสอ				0.20		0.20	
สีไม้ระบายน้ำ				0.83		0.83	
เข็มด้นลาย				5.00		5.00	
เข็มสอย				1.00		1.00	
2. แรงงาน				1,030.00	0.00	1,030.00	77.79
ต่อเป็นผืน				400.00		400.00	
ปูพื้นและใย				20.00		20.00	
วาดลาย				50.00		50.00	
ด้นลาย				500.00		500.00	
ตัดริมและก้น				30.00		30.00	
สอยริม				30.00		30.00	
2. ต้นทุนคงที่				0.00	3.11	3.11	0.24
1. ค่าเสื่อมราคา				0.00	3.11	3.11	
จักรโม่ริม					0.00	0.00	
จักรธรรมดา					2.62	2.62	
เหล็กยึดรูปตัวซี					0.11	0.11	
แบบพิมพ์ลายด้น					0.00	0.00	
แบบพิมพ์ลายตัด					0.00	0.00	
ไม้ด้นลาย					0.38	0.38	
กรรไกร					0.00	0.00	
เข็มเนา					0.00	0.00	
ไม้หมอน					0.00	0.00	

ตารางที่ ค.12 (ต่อ)

รายการ	ผ้าห่มขนาด 85 x 105 นิ้ว						
	ปริมาณ	หน่วย	ราคา	ต้นทุนจากการวิเคราะห์			
				เงินสด	ไม่เป็นเงินสด	รวม	อัตราส่วนของต้นทุนต่อต้นทุนทั้งหมด
ต้นทุนการผลิตทั้งหมดต่อชิ้น				1,321.03	3.11	1,324.15	100.00
ราคาฝากขาย(บาท/ชิ้น)			1800	1,800.00		1,800.00	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปร (บาท/หน่วย)						478.97	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสด (บาท/หน่วย)						478.97	
ผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมด (บาท/หน่วย)						475.85	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนผันแปรต่อราคาขายส่ง						26.61	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนเงินสดต่อราคาขายส่ง						26.61	
อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนทั้งหมดต่อราคาขายส่ง						26.44	

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ผู้ร่วมโครงการวิจัย

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

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

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

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

รายชื่อรายงานวิจัยและเอกสารของโครงการ

รายงานกรณีศึกษา

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

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผ้าปักชาวเขานบ้านปางค่า

รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรทำนาบ้านตำม่อน (สุรากลั่นสิงโตทอง)

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านแปรรูปการเกษตรเนื้อสัตว์

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานหวายบ้านก้อต

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปอาหาร หมู่ 12 บ้านเหล่าป่าฝาง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษสาบ้านลองลือบุญ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มหัตถกรรมผ้าดันมือบ้านธรรมเมือง

รายงานกรณีศึกษากิจการพรมเช็ดเท้าคุณอรพิน

รายงานกรณีศึกษากลุ่มส่งเสริมอาชีพข้าวกล้องบ้านเหมืองหม้อ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรบ้านปางไฮ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าพื้นเมืองย้อมสีธรรมชาติบ้านน้ำรัด

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์เพื่อการผลิตบ้านสบสอย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มตัดเย็บผ้าไต้เมืองปอน

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสหกรณ์ผู้ปลูกกาแฟบ้านห้วยห้อม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านคะปวง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานบ้านเลโคะ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทำข้าวแต่น้ำแดงโอบบ้านทุ่งม่านเหนือ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเจดีย์แม่ครัว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มจักสานกล่องข้าวหกลีเยิม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเกาะคา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษจากเยื่อตะขบป่า

รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรหนองหล่าย

รายงานกรณีศึกษากลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมดนตรีไทย (ขิม)

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านกิวพัฒนา

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีแม่บ้านบ้านปางประดู่

รายงานกรณีศึกษากลุ่มอาชีพผลิตภัณฑ์กะลามะพร้าวร่วมจัดหัตถกรรม

รายงานกรณีศึกษากลุ่มผลิตภัณฑ์ดอกไม้ประดิษฐ์จากดินไทย ดินญี่ปุ่น และดินหอมมะลิ

รายงานกรณีศึกษากลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านต้นผึ้ง

รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรเลี้ยงผึ้งตำบลเหล่ายาว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านเหล่าพระเจ้าตาเขียว

รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มทอผ้าบ้านแม่ขนาด
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล
รายงานกรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวง
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ
รายงานกรณีศึกษากลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์แฮมพุดสมุนไพรบ้านแม่จ๋องใต้

แผนธุรกิจ/แผนปรับปรุงโครงสร้าง

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

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

แผนธุรกิจกลุ่มทอดผ้ายกดอกบ้านแม่สารบ้านตอง

แผนธุรกิจกลุ่มทอดผ้าบ้านแม่ขนาด

แผนธุรกิจกลุ่มเครื่องเงินเด่นทรายมูล

แผนธุรกิจกลุ่มเกษตรกรผู้เลี้ยงหมูป่าขุนแม่กวัง

แผนธุรกิจกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านยางพระธาตุ

แผนธุรกิจกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์แฮมหมูสมุนไพรบ้านแม่จ๋องใต้

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มสมุนไพรชาวเขาเผ่าม้งบ้านทรัพย์เจริญ

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มข้าวแควงดำชุมชนหัวเตี้ยด

แผนปรับปรุงโครงสร้างกลุ่มทอดผ้าปาเก๋อญอบ้านป่าไร่เหนือ

**รายงานฉบับสมบูรณ์ โครงการการพัฒนานักวิจัยและการวิจัยเชิงปฏิบัติการไตรภาคีเพื่อยกระดับ
วิสาหกิจชุมชน ระยะที่ 1: ภาคเหนือตอนบน**

รายงานบทสรุปสำหรับผู้บริหาร กลยุทธ์การพัฒनावิสาหกิจชุมชน

รายงานบทเรียนจากกระบวนการสร้างนักวิจัยวิสาหกิจชุมชน