

บทที่ 4

ผลการศึกษาข้อมูลทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับกิจการ OTOP ผ้าทอพื้นบ้าน ในเขตภาคอีสาน

การศึกษาค้นคว้าเปรียบเทียบการประกอบการ OTOP ผ้าทอพื้นบ้านภาคอีสานในกลุ่ม
พื้นบ้านและกลุ่มธุรกิจ ผู้ศึกษาได้แบ่งการนำเสนอผลการศึกษาสภาพทั่วไปออกเป็น

1. ผลการศึกษาสภาพปัจจุบัน จากประธานกลุ่มหรือตัวแทนกลุ่มผู้ประกอบการ
OTOP ผ้าทอพื้นบ้านภาคอีสาน

1.1 สภาพปัจจุบันของกลุ่มผู้ประกอบการ OTOP ผ้าทอพื้นบ้าน โดยแบ่งเป็น
กลุ่มธุรกิจ และกลุ่มพื้นบ้าน

2. ผลการศึกษาข้อมูลทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับกิจการ OTOP ผ้าทอพื้นบ้าน

3. ผลการศึกษาสภาพแวดล้อมของกลุ่มผู้ผลิตผ้าทอพื้นบ้าน

3.1 การวิเคราะห์อุตสาหกรรมผ้าทอพื้นบ้าน

3.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

3.3 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน

4. ผลการเปรียบเทียบการประกอบการ OTOP ผ้าทอพื้นบ้านภาคอีสานในกลุ่ม
พื้นบ้านและกลุ่มธุรกิจ

1. ผลการศึกษาสภาพปัจจุบัน จากประธานกลุ่มหรือตัวแทนกลุ่มผู้ประกอบการ OTOP
ผ้าทอพื้นบ้านภาคอีสาน

1.1 สภาพปัจจุบันของกลุ่มผู้ประกอบการ OTOP ผ้าทอพื้นบ้าน

ในปัจจุบันมีการรวมกลุ่มอาชีพในแต่ละตำบลเพื่อรวมตัวกันผลิตสินค้าขึ้นภายใต้
กลุ่ม OTOP ของแต่ละจังหวัดทั่วประเทศ รวมถึงภาคอีสาน ที่มีชื่อเสียงโด่งดัง และความเป็นมาที่
ยาวนานในประเภทผ้าทอ ในเขตพื้นที่ภาคอีสานมีจำนวนกลุ่ม OTOP ประเภท ผ้าทออยู่ 600 กลุ่ม
(ที่มา: <http://revival.snru.ac.th/cloth/cloth4.htm>) และในการศึกษาวิจัยนี้ได้เลือกกลุ่มตัวอย่างทั่ว
ภาคอีสานออกมาเป็น 60 กลุ่ม โดยแบ่งเป็นกลุ่มธุรกิจ 30 กลุ่ม และกลุ่มพื้นบ้าน 30 กลุ่ม ดังนี้

1.1.1 รายชื่อผู้ประกอบการกลุ่มธุรกิจ

ที่	ชื่อกลุ่ม	ชื่อ	ที่อยู่	หมายเลข โทรศัพท์
1	กลุ่มสตรีสหกรณ์	ลัดดา จันทร์เต็ม	49 ม.2 ต.บ้านภู ต.บ้านเป้า อ. หนองสูง จ.มุกดาหาร	09-2030197
2	จุกแพรวา	บุญชู ไพรัตน์	260 ม.1 บ.ทุ่งคลอง ต.ทุ่งคลอง อ. คำม่วง จ.กาฬสินธุ์	045-879209 ,09-5476922
3	ฝ้ายเชิญ	แป็ง,ป่อง	ถ.ชยางกรู อ.เมือง จ.อุบลราชธานี 34000	01-0689103, 07-2617936
4	อำพร ไหมไทย	อำพร แก้วแกมทอง	345 ม.1 ต.บ้านเขว้า อ.บ้านเขว้า จ.ชัยภูมิ 36170	01-9678208, 09-7200372
5	หนูทิพย์ ไหมไทย	หนูทิพย์สอนพรหม ราช	56/3 ม.1 ต.บ้านเขว้า อ.บ้านเขว้า จ.ชัยภูมิ 3610	044-891177, 07-2500441
6	กลุ่มสตรีทอผ้าบ้าน โสกแสง	มณฑยา แสนทวี สุข	บ้านป่าแก้ว ม.4 9ต. โสกแสง อ.นาจะหลวย จ.อุบลราชธานี	045-379288
7	มัชชาดา ไหมไทย	มัชชาดา	118/1 ม.7 ถ.สีปศิริ อ.ปักธงชัย จ.นครราชสีมา	044-441684, 01-9764378
8	กลุ่มผ้ามัดหมี่ย้อม คราม	พุดผล เสนาคะบุตร	12 ม.10 บ้านยางซอง ต.นาบัว อ. เพ็ญ จ.อุดรธานี	01-0562395
9	กลุ่มรวมพลังพัฒนา	ระเบียบ ศรีลาถัย	อ.เมือง จ.สุรินทร์	01-9995025
10	แพรวากาฬสินธุ์	พงษ์ชยุตน์ โพนะ ทา(นีก)	6 ม.3 ต.โพน อ.คำม่วง จ.กาฬสินธุ์ 46180	043-856076 ,043-856012
11	ทองเลิศไหมไทย	ทองเลิศ สอน จันทร์	36 ม.9 ต.โพนเพ็ก อ.มัญจาคีรี จ.ขอนแก่น	06-6302462
12	ชุลีรัตน์ ผ้าไหม	สมสันต์	832/5 ม.1ถ.เทพนิมิตร อ.บ้านเขว้า จ.ชัยภูมิ 36170	09-2825621, 044-839232
13	กลุ่มทอผ้าฝ้ายและ แปรรูปบ้านโนน เมือง	เยาวรัตน์ ศรีละออง	264 ม.5 บ.โนนเมือง ต.ท่ายางแจ้ง อ.โกสุมพิสัย จ.มหาสารคาม	07-2194947, 06-2393763

ที่	ชื่อกลุ่ม	ชื่อ	ที่อยู่	หมายเลขโทรศัพท์
14	-	ประยูร ฤทธิณรงค์	42/1 ม.6 ต.เมืองเพีย อ.บ้านไผ่ จ.ขอนแก่น	09-9409833
15	-	สมหมาย โสภากิจ	114/5 บ้านชะว้า ต.เมืองเพีย อ.บ้านไผ่ จ.ขอนแก่น	01-6705378
16	สตรีสหกรณ์แม่บ้าน คิมมะอุ-สวนหม่อน	วันเพ็ญ แสงกันหา	62/1 ม.3 บ้านคิมมะอุ ต.หนองหัว กึ่งอ.บัวสาย จ.นครราชสีมา 30120	09-9493788, 01-4711052, 04-1233788
17	กลุ่มอาชีพสตรีบ้าน เก่าเคื้อ	วิจิตร หนูนาค น้องแพรวาผ้าไทย	83 ม.6 บ้านเก่าเคื้อ ต.ทุ่งคลอง อ.คำม่วง จ.กาฬสินธุ์ 46180	09-5717044
18	กลุ่มผ้าฝ้าย ย้อมสี ธรรมชาติ	สุกิริ์ ชัยแสง (อัมพร พลภักดิ์)	119/167 ม.5 ต.หมูม่น อ.เมือง จ.อุดรธานี 41000	09-7119095, 06-2237578
19	จตุรงค์ไหมไทย	จตุรงค์ รัตนโกชน์	ถ.ราชสีมา-กบินทร์บุรี อ.ปักธงชัย จ.นครราชสีมา	01-9775307
20	กลุ่มแม่บ้าน เกษตรกรบ้านใหม่ พัฒนาบ้านเขว้า	กิระ ศรีพิลัย	850 ม. 1 บ้านเขว้า ต.บ้านเขว้า อ.บ้านเขว้า จ.ชัยภูมิ	044-839236, 07-259651
21	ร้านอุทยานผ้าฝ้าย	อนันญา เค้าโนน นอก	75 ม.13 ถ.หนองบัวแดงชัยภูมิ ต.หนองบัวแดง อ.หนองบัวแดง จ.ชัยภูมิ	01-7257727, 044-872037
22	ฝนลดาไหมไทย	-	212 ม.2 ต.บ้านเขว้า อ.บ้านเขว้า จ.ชัยภูมิ 36170	044-839117, 01-7606007, F:044 839117
23	ผ้าไหมลายขิด	ภัสดา จันทร์แทน	17 ม.3 บ้านหนองอ้อ อ.หนองอ้อ จ.อุดรธานี	042-298042, 06-2232728
24	วิไลวรรณ ผ้าไหม	วิไลวรรณ จิตต์ จำนง	312 ม.1 บ้านเขว้า อ.บ้านเขว้า จ.ชัยภูมิ	06-2537040, 044-891282
25	นิสาชน	นิสาชน บุปผาสังข์	115 บ้านหนองสองห้อง อ.เมือง จ.หนองคาย 43100 F:042-495086	09-1866490, 01-17744880,

ที่	ชื่อกลุ่ม	ชื่อ	ที่อยู่	หมายเลขโทรศัพท์
26	กลุ่มไหมสร้างสรรค์	ศรียรัตน์ เสมอภาค	22/1 ม.2 ต.สวาย อ.เมือง จ.สุรินทร์	F:02-9283151 ,01-3454519
27	ชนนิทานต์ ไหมไทย	สุนทร ตึกดา	111 ม.14 ต.บ้านเขว้า อ.บ้านเขว้า จ.ชัยภูมิ	09-6783040, 06-8335159
28	ราตรีไหมไทยมัดหมี่	เดชิต ตรงควัธน์	442/1 ถ.เทพทรงชัย อ.ปักธงชัย จ.นครราชสีมา 30150	044-441095, 238439-40 01-7905054 F:044-441284
29	ด้านเหนือหมอนไทย	นัฐพร มหิพันธ์	116/2 บ้านด่านเหนือ ต.โพนงาม อ.กมลาไสย จ.กาฬสินธุ์	01-7391434, 06-2195646
30	กลุ่มแม่บ้านสวาย	ภาวิณี บุญอาษา	22 ม.6 บ้านสวาย ต.สวาย อ.เมือง จ.สุรินทร์	01 8786814, 044515339

การผลิตผ้าทอพื้นบ้านของกลุ่ม OTOP ผ้าทอพื้นบ้าน ในกลุ่มที่ผู้ประกอบการมีลักษณะการประกอบการแบบธุรกิจทั้ง 30 กลุ่ม

1.1.2 รายชื่อผู้ประกอบการกลุ่มพื้นบ้าน

ที่	ชื่อกลุ่ม	ชื่อ	ที่อยู่	หมายเลขโทรศัพท์
1	ผ้าไหมมัดหมี่	สายใจ ภูผาคุณ	8 ม.2 ต.เก่าจิว อ.พล จ.ขอนแก่น	01-9547649
2	-	ศิริพร มั่นยืน	217 ม.1 ต.เขวาสินรินทร์ อ.เขวาสินรินทร์ จ.สุรินทร์	07-2616616, 06-887925
3	กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝ้าย	-	ม.2 ต.ปอแดง อ.ชนบท จ.ขอนแก่น	09-9933585
4	พัฒนาอาชีพสตรีบ้านเหล่ากลาง	-	43 ม. 9 ต.กลางหมื่น อ.เมืองกาฬสินธุ์ จ.กาฬสินธุ์	01-0611419
5	กลุ่มสตรีทอผ้าบ้านเชือก	-	ต.จิกสังข์ทอง อ.ราษีไศล จ.ศรีสะเกษ	06-2461289, 04-7242635

ที่	ชื่อกลุ่ม	ชื่อ	ที่อยู่	หมายเลขโทรศัพท์
6	กลุ่มเกษตรกรบ้านนาโพธิ์	อึ้ง อุนัยบัน	35 ม.11 ต.เขวาสี อ.เขวาสี จ.สุรินทร์	044-582098
7	กลุ่มทอผ้าบ้านสามโค	-	จ.สุรินทร์	
8	กลุ่มทอผ้าไหม	จันทร์เพ็ญ ศรีเกษ	56 ม.1 ต.บึงบูรพ์ อ.บึงบูรพ์ จ.ศรีสะเกษ	045-689325 , 09-2509103
9	ทอผ้าตำบลโสกนกเต็น	เข็มเจ็ญ หวานเสียง	ต.โสกนกเต็น อ.พล จ.ขอนแก่น	01-9546788
10	ทอผ้าไหมบ้านหนองเม็ก	คุณด้อม	ม.6 ต.หนองเม็ก อ.หนองสองห้อง จ.ขอนแก่น	05-7476901
11	กลุ่มสตรีทอผ้าเยี่ยมสิทธิธรรมชาติ	นางทองอินทร์ ปีสาสัย	บ.โนนสะอาด ม.15ต. โนนสะอาด อ.หนองเรือ จ.ขอนแก่น	043-33430, 01-7685920
12	กลุ่มทอผ้าบ้านละง้อ	-	109 ม.2 ต.หาคำ อ.บึงกาฬ จ.เลย	06-2232992
13	กลุ่มสหกรณ์ไม้เบญจพรรณ	คุณแม่ระเบียบ	148 ม.4 ถ.ระเบียบ อ.อากาศอำนวย จ.สกลนคร	07-0698579, 042-746251
14	กลุ่มทอผ้าด้วยกี่กระตุก	กานดา วิโรตสัง	57 ม.6 บ้านสระแก้ว ต.บ้านเป้า อ.พุทธรักษา จ.สุรินทร์	07-8714541
15	กลุ่มสตรีทอผ้าด้วยกี่กระตุก	อำนาจ ทับอินทร์	55 ม.8 ต.นาเรือง อ.นาเยี่ย จ.อุบล	09-9178564, 09-9466675
16	กลุ่มทอผ้าไหม	สุมาลี บัวสาย	29 ม.2 บ้านหนองบัว ต.เก่าจิว อ.พล จ.ขอนแก่น	043-415934, 06-2250974
17	กลุ่มสตรีทอผ้า บะหว้า	ลีดา ผมประทุม	56 ม.7 บ้านบะหว้า อ.อากาศอำนวย จ.สกลนคร 47170	07-8297865
18	กลุ่มสตรีทอผ้าบ้านหัวเมือง	ละมัย โพธิ์ภานิต	22 ม.8 บ้านหัวเมือง ต.หัวเมือง อ.มหาชนะชัย จ.ยโสธร	045-799476, 07-2426287
19	ถิ่นไหม กลุ่มทอไหมบ้านชัยเจริญ	ศิริ ผิวขำ	183 ม.11 ต.เก่าจิว อ.พล จ.ขอนแก่น	043-416024, 06-0780455
20	ผ้าฝ้ายทอมือเยี่ยมสิทธิธรรมชาติ	วิเลด แปลงศรี	51 ม.2 ต.ห้วยยาง อ.โขงเจียม จ.อุบลราชธานี 34220	09-9132926, 07-9663896

ที่	ชื่อกลุ่ม	ชื่อ	ที่อยู่	หมายเลขโทรศัพท์
21	สตรีสหกรณ์บ้านท่าจั่น	อโนมา กุลนาค	64 ม.4 ต.ตลาดแร้ง อ.บ้านเขว้า จ.ชัยภูมิ 36170	09-8484670, 044-823470
22	กลุ่มทอผ้าบ้านโนนม่วงหมู่ที่2	ประทุม สวงโท	112 ม.2 บ้านโนนม่วง ต.ส้มป่อย อ.จตุรัส จ.ชัยภูมิ	01-9975243, 07-8749680
23	กลุ่มทอผ้ากาบบัวหนองไฮ	สังวาลย์ ปัญญาใหญ่	ม.3 ต.หนองไฮ อ.สำโรง จ.อุบลราชธานี	07-9273055
24	กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรทอผ้าไหมบ้านด่อน	-	4 ม.6 เยื้องโรงเรียนบ้านด่อน ต.บ้านเขว้า อ.บ้านเขว้า จ.ชัยภูมิ 36170	044-891202, 01-5654751
25	กลุ่มสตรีทอผ้าไหม	-	บ้านโคกหมู่ที่ 2 ต.โคกจาน อ.อุทุมพรพิสัย จ.ศรีสะเกษ	06-2461815
26	กลุ่มทอผ้าไหมบ้านห้วยค้อ	-	61 ม.2 ต.หนองแวงนางเบ้า อ.พล จ.ขอนแก่น	043-415932, 01-3021648
27	แสงตะวันไหมไทย	-	28 ม.15 ต.บ้านแสงตะวัน ต.ตาอ้อ อ.เมือง จ.สุรินทร์	09-4109975, 09-9472760
28	-	ทองลา โสภา	บ้านหัวขัว อ.พล จ.ขอนแก่น	
29	กลุ่มผ้าไหมมัดหมี่	สิรินันท์ วัชรสุตานนท์	57ม.10 ต.ป่าปอ อ.บ้านไผ่ จ.ขอนแก่น	07-2347525, 07-2383079
30	กลุ่มทอผ้าพื้นเมือง	-	37 ม.9 ต.นำสวย อ.เมือง จ.เลย	07-2315441

การผลิตผ้าทอพื้นบ้านของกลุ่ม OTOP ผ้าทอพื้นบ้าน ในกลุ่มที่ผู้ประกอบการมีลักษณะการประกอบการแบบพื้นบ้านทั้ง 30 กลุ่ม นั้นจัดเป็นอาชีพเสริม โดยอาชีพหลักที่สร้างรายได้มาจากการเกษตร เช่น ทำนา ทำไร่ เป็นต้น

ประเภทของวัตถุดิบ

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตผ้าทอพื้นบ้านสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ

1) เส้นไหม ไหม เป็นเส้นไหมที่ได้จากพันธุ์ไหมที่เกษตรกรเลี้ยง ซึ่งในปัจจุบันจำแนกตามพันธุ์ไหมได้เป็น 3 ประเภทใหญ่ๆ คือ ไหมพันธุ์ไทย ไหมพันธุ์ไทยลูกผสม และไหมพันธุ์ลูกผสมต่างประเทศ โดยส่วนใหญ่ผู้ผลิตจะใช้เส้นไหมพันธุ์ลูกผสมต่างประเทศ เนื่องจากเป็นไหมที่มีสีเหลือง ขนาดรังใหญ่กว่าพันธุ์อื่น ๆ ซึ่งจะซื้อจาก

ผู้ผลิตเส้นไหมภายในจังหวัดและในจังหวัดใกล้เคียง และจากบริษัทจูลไหมไทย จังหวัด เพชรบูรณ์ แต่ผู้ผลิตส่วนใหญ่จะนิยมซื้อจากบริษัทจูลไหมไทย เนื่องจากเป็นบริษัทที่ผลิตเส้นไหมที่มีคุณภาพสูง เมื่อนำมาทอแล้วเนื้อผ้าที่ได้ก็จะมีควมเรียบสม่ำเสมอ ไม่เป็นขุย โดยส่วนใหญ่สมาชิกในกลุ่มแต่ละคนรับผิดชอบการซื้อเส้นไหมเอง ซึ่งซื้อโดยการโทรศัพท์ไปสั่งซื้อหรือซื้อจากรถส่งสินค้าของบริษัทจูลไหมไทย ที่นำเส้นไหมมาขายให้กลุ่มผู้ผลิตทุกเดือน

เส้นไหมที่ใช้ในการผลิตแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่

- เส้นไหมยืน ราคาโลกรัมละ 1,300 - 1,500 บาท

- เส้นไหมพุ่ง ราคาโลกรัมละ 900 - 1,300 บาท

โดยราคาของเส้นไหมนี้เป็นราคาทำในช่วงที่ทำการสัมภาษณ์ (เดือนธันวาคม 2548 - มกราคม พ.ศ. 2549) ซึ่งอาจมีการเปลี่ยนแปลงราคาไปตามปัจจัยแวดล้อมต่างๆ ที่เปลี่ยนไป

2) สีย้อมผ้า สีย้อมผ้าที่กลุ่มผู้ผลิตผ้าทอพื้นบ้านใช้ในการผลิตแบ่งได้เป็น 2 ประเภท ได้แก่

- สีย้อมผ้าจากธรรมชาติ ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่หาได้ทั่วไปตามท้องถิ่น ส่วนใหญ่ได้จากพืชในส่วนของเปลือกไม้ ใบไม้ ลูกไม้ และรากไม้ ซึ่งมีกรรมวิธีในการย้อมแตกต่างกันไปแล้วแต่ชนิดพืชและส่วนที่นำมาเป็นสีย้อม สัตว์ธรรมชาติที่นำมาย้อมมีดังนี้

สีแดง ได้จาก ดอกคำฝอย รากขยอ ครั่ง

สีน้ำเงิน ได้จาก ต้นคราม

สีเหลือง ได้จาก แก่นขนุน ขมิ้นชัน

สีดำ ได้จาก ลูกกระเจียว ลูกมะเกลือ

สีชมพู ได้จาก ต้นมหาภาพ ต้นฝาง

สีน้ำตาลแก่ ได้จาก เปลือกไม้โกงกาง

สีม่วงอ่อน ได้จาก ลูกหว้า

สีกากีเขียว ได้จาก เปลือกและแก่นเพกา

สีกากีแถมเหลือง ได้จาก หมากสง แก่นแกลแล

สีเขียว ได้จาก ใบหูควาง

สีส้ม (แดงเลือดนก) ได้จาก ลูกสะตี่

สีเหลืองอ่อน (กระดั่งงา) ได้จาก เปลือกต้นมะริดไม้ เปลือกกะหล่ำ

เปลือกสมอครามแล้วย้อมทับด้วยแกลง

1.5 เขาหูก คือ ส่วนที่ใช้สอดไหมเป็นเส้นยืนสำหรับแยกเส้นยืนออกเป็นสองฝ่าย เพื่อที่จะพุ่งกระสวยเข้าหากันได้สะดวก เขาหูกมีอยู่สองอัน แต่ละอันเวลาสอดไหมจะต้องสอด สลับกับกันไป เส้นหนึ่งเว้นเส้นหนึ่ง ที่เข้าหูกนี้จะเชือกผูกแขวนค้ำบน โดยผูกเชือกเส้นเดียว สามารถเคลื่อนที่ไปมาได้ ส่วนล่างยังมีเชือกผูกติดกับคานเหยียบเพื่อเวลาต้องการดึงไหมให้เป็น ช่องเหยียบคานเหยียบ คานเหยียบจึงดึงเขาหูก ให้เลื่อนขึ้นลงได้ ถ้าหากว่าต้องการทำลวดลายต้อง ใช้คานเหยียบหลายอัน

1.6 ไม้ไขว้ คือ อุปกรณ์สำหรับจัดเส้นไหมให้เป็นระเบียบ

1.7 ไม้คล้องไหม คือ ไม้สำหรับคล้องไหมให้ตึงและหวี

1.8 ไม้คั่นผัง คือ ไม้ไผ่ที่มีลักษณะแบน โค้งงอเล็กน้อย ขนาดความกว้างประมาณ ครึ่งเซนติเมตร มีความยาวตามขนาดของฟืม ตอนปลายของไม้คั่นผังจะสวมด้วยปลอกโลหะปลาย แแหลมคล้ายฟันทั้งสองข้างเพื่อใช้สำหรับตรึงผ้าให้อยู่ตลอดเวลา และทำให้เนื้อผ้าไม่ย่น นอกจากนี้ยังช่วยให้การสอดด้ายพุ่งและกระทบฟืมได้สะดวก

1.9 ไม้แป้นก็ คือที่นั่งของผู้ทอ

1.10 ผัง (ธนูถ่างผ้า) คือเครื่องมือสำหรับขึงผ้าให้ตึง ในขณะที่กำลังทอผ้าอยู่ได้ผ้าที่ทอ ทำด้วยไม้มีขนาดยาวเท่ากับความกว้างของฟืม มีปลอกทั้งสองด้านเป็นทองเหลืองปลายแหลม

1.11 อัก คือ เครื่องปักเส้นไหมก่อนกรอเข้ากระสวย

1.12 หลา คือ เครื่องมือสำหรับปั่นไหม ปั่นหลอด

1.13 ระวัง คือ เครื่องมือสำหรับใส่ชุดไหมที่จะกรอคล้ายวงล้อทำด้วยไม้ไผ่ เป็นซี่ๆ ทำเป็นล้อหมุนสาวเส้นไหมมิให้พันกัน

1.14 ไน คือ เครื่องมือสำหรับกรอไหมเข้ากับหลอด ก่อนที่จะนำไปใส่กระสวย

1.15 กง คือ อุปกรณ์กรอเส้นไหมที่ย้อมแล้วให้เป็นใจ หรือเป็นขด

1.16 ไม้หูกง คือ อุปกรณ์สำหรับใส่ไม้กระดานพันให้ตึง

1.17 หลักเฟือ บางแห่งออกเสียงเป็นเฟือ เป็นกรอบไม้สี่เหลี่ยม ไม้ที่อยู่ทางซ้ายและ ขวาจะมีไม้เล็กๆ ปักเป็นหลักอยู่ตลอด แต่ละหลักห่างกันประมาณ 20 เซนติเมตร ปกติจะมีด้านละ 10 หลักใช้สำหรับคั่นเพื่อทำเป็นทางเครือ(เส้นยืน)

1.18 โสงคั่นลำหมี เป็นอุปกรณ์สำหรับเรียงเส้นใยให้เป็นลำหมี โสงหมีมี 2 แบบคือ โสงคั่นหมีแบบหลัก และ โสงคั่นหมีแบบพุ่ง

1.19 โสงมัดหมี เป็นอุปกรณ์ใช้สำหรับขึงลำหมีให้ตึงและเรียงขนานกันไปทุกลำ ตามลำดับเพื่อสะดวกในการมัดหมีหรือโอบหมี ตัวโสงทำด้วยไม้เนื้อแข็ง ประกอบด้วย ขาตั้ง

แกนจับยึดที่สามารถปรับระยะเลื่อนเข้าออกเพื่อสะดวกในการใส่ปอยหมี่และปรับระยะให้ดึงเหล็กเส้นสำหรับร้อยปอยหมี่ทั้งสองด้าน

1.20 บ่วงข้อมเส้นไหม ใช้สำหรับคล้องปอยเส้นไหมสำหรับข้อมหรือล้างสีหรือดองสี ทำด้วยลวดหนา 1 หุน มีปกพลาสติกหุ้มกันรอยปลายของทั้งสองข้างทำเป็นของอได้ สามารถเกี่ยวกันเป็นวงได้

1.21 มีด ใช้สำหรับตัดเชือกมัดหมี่หรือแก้หมี่ ปกติจะมีขนาดเล็กน้ำหนักเบา

1.22 เชือก ใช้สำหรับมัดหมี่หรือโอบหมี่เพื่อเกิดลวดลายตามต้องการ ปัจจุบันนิยมใช้ฟาง เพราะสะดวกและหาง่ายราคาถูก

1.23 ราวตาก ใช้สำหรับล้างเส้นใยผ่านการดอง หรือข้อมสีแล้ว โดยทั่วไปนิยมใช้ทั้งลำริดกิ่งแขนง เหลาข้อให้เกลี้ยงเกลา ป้องกันการเกาะเกี่ยวทำให้เส้นใยขาดได้

1.24 อ่างข้อมสี ใช้สำหรับต้มสีเพื่อข้อมสีต่างๆ ตามความต้องการโดยทั่วไปจะใช้อ่างโลหะที่มีขนาดต่างกัน ทั้งนี้แล้วแต่ปริมาณของเส้นใยที่ต้องการ

1.25 อ่างล้างสี ใช้สำหรับล้างเส้นใยผ่านการข้อมสีแล้ว โดยทั่วไปใช้อ่างซีเมนต์และโลหะแล้วแต่ความเหมาะสม ข้อสำคัญอ่างสีจะต้องสามารถถ่ายเทได้ดีและบรรจุน้ำได้ในปริมาณมาก

1.26 น้ำยาล้างสี เป็นน้ำยาสำหรับฟอกสีที่ไม่ต้องการออกให้หมักจนเป็นสีขาว โดยปกติจะเติมน้ำยาลงในหม้อต้มเส้นใยเพื่อฟอกในส่วนที่ไม่ได้มัดหมี่ หรือโอบหมี่ไว้ ปกติใช้โซเดียมไฮดรอกไซด์ (NaOH) เป็นน้ำยาล้างสี

1.27 อ่างต้ม อาจจะใช้กระทะหรืออ่างโลหะตามความเหมาะสม

1.28 เตา อาจจะใช้เตาอั้งโล่หรือเตาหลุมก็ได้

2. กระบวนการผลิตผ้าทอ

กระบวนการทอผ้าไหมเป็นกระบวนการที่ยาวตั้งแต่ละขั้นตอนนอกจากจะต้องใช้เครื่องมือและอุปกรณ์จำนวนมากแล้วยังต้องมีอีกหลายขั้นตอน การทอผ้ามีทั้งการทอผ้าพื้นและทอลาย โดยใช้วัสดุทั้งฝ้ายและไหมตามวัตถุประสงค์ของผู้ผลิต อย่างไรก็ตามขั้นตอนการทอผ้าทั้ง 2 ประเภทเป็นแบบเดียวกันดังนี้คือ

ขั้นตอนที่ 1 สับตระกอหรือเขาโดยใช้สันเท้าเหยียบคาน อันที่ 1 เพื่อรังตระกอซัดที่ 1 ลง ซึ่งจะได้นวมยืนกลุ่มที่ 1 ตามลงมาด้วย ส่วนตระกอซัดที่ 2 ก็จะยกเส้นไหมยืนกลุ่มที่ 2 ขึ้น เกิดเป็นช่องว่างระหว่างเส้นไหมกลุ่มที่ 1 และกลุ่มที่ 2

ขั้นตอนที่ 2 พุ่งกระสวยไหมพุ่งหรือไหมพื้นเข้าไปในช่องไหมยืนจากด้านขวาไปทางด้านซ้าย ใช้มือซ้ายรับกระสวยทำให้เส้นไหมพุ่งหรือไหมพื้นสอดเข้าไปสานขัดกับเส้นไหมยืน

ขั้นตอนที่ 3 กระแทบพื้นหรือพื้นหิว เพื่ออัดเส้นไหมพุ่งให้ชิดกับตรง โดยใช้ฟืมกระแทกเส้นไหม 1-2 ครั้ง

ขั้นตอนที่ 4 การสับตะกอก ใช้ปลายเท้าเหยียบคานอันที่ 2 ตะกอกขัดที่ 2 จะรังเส้นไหมขึ้นกลุ่มที่ 2 ลง และตะกอกขัดที่ 1 จะดึงเส้นไหมขึ้นกลุ่มที่ 1 ขึ้น เปิดเป็นช่องระหว่างเส้นไหมกลุ่มที่ 1 อีกครั้ง แต่ตำแหน่งของเส้นไหมขึ้นจะสลับกัน คือเส้นไหมขึ้นกลุ่มที่ 2 ซึ่งเดิมจะอยู่ข้างบนจะเปลี่ยนลงล่าง ส่วนเส้นไหมขึ้นกลุ่มที่ 1 จะเปลี่ยนสลับกลับขึ้นข้างบน

ขั้นตอนที่ 5 พุ่งกระสวย การพุ่งกระสวยจะย้อนกลับเข้าไปในช่องไหมขึ้นจากคานซ้ายกลับมาด้านขวา แล้วใช้มือขวาจับเส้นไหมพุ่งหรือเส้นไหมพื้นก็จะสอดเข้าไปสานขัดกับเส้นไหมขึ้น

ขั้นตอนที่ 6 กระแทบฟืมหรือพื้นหิว อัดไหมพุ่งชิดให้แน่นเป็นเส้นตรงอีกครั้ง การสับตะกอกและพุ่งกระสวยกลับไปกลับมากระแทบฟืมหรือพื้นหิวหลายๆ ครั้ง จะปรากฏเป็นผ้าผืน ส่วนสีสันเนื้อผ้าขึ้นอยู่กับสีขึ้นไหมขึ้นและไหมพุ่ง ถ้าใช้สีต่างกันจะเกิดเป็นสีเหลืองกันอย่างสวยงาม ส่วนวิธีการทอผ้านั้นก็ไล่ลวดลายไปตามชนิดของผ้าที่ต้องการ

ความแตกต่างของกระบวนการผลิตผ้าทอจะขึ้นอยู่กับวัสดุและวัตถุประสงค์ของผู้ทอ โดยจะแยกเป็นไหมและฝ้าย สามารถจำแนกกรรมวิธีการผลิตผ้าทอจากวัสดุทั้งสองได้ดังนี้

1. ไหม

1. การปลูกหม่อนเลี้ยงไหม
2. การเตรียมเส้นไหม
3. การทอผ้า

2. ฝ้าย

1. การปลูกฝ้าย (ฝ้ายนอน)
2. การทึบฝ้าย (อิว)
3. คัดฝ้าย
4. ม้วนฝ้าย
5. เชื้อฝ้าย
6. เปีย
7. ย้อม
8. กวัก
9. คั่น
10. การทอผ้า

2. ผลการศึกษาข้อมูลทางธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับกิจการ OTOP ผ้าทอพื้นบ้าน

ตารางที่ 1 แสดงยอดขายต่อปีของกลุ่มธุรกิจ

รายที่	ยอดขาย(บาท/ปี)
1	1,000,000
2	700,000
3	4,000,000
4	6,000,000
5	2,000,000
6	8,000,000
7	4,000,000
8	1,000,000
9	2,000,000
10	2,500,000
11	7,000,000
12	7,000,000
13	1,000,000
14	900,000
15	1,000,000
16	3,000,000
17	1,500,000
18	400,000
19	5,000,000
20	400,000
21	1,000,000
22	5,000,000
23	2,500,000
24	800,000
25	5,000,000

ตารางที่ 1 แสดงยอดขายต่อปีของกลุ่มธุรกิจ (ต่อ)

รายที่	ยอดขาย(บาท/ปี)
26	6,000,000
27	3,000,000
28	1,800,000
29	1,500,000
30	1,500,000
ค่าเฉลี่ย	2,883,333

ที่มา:จากการคำนวณ

จากตารางที่ 1 นั้นเป็นการแสดงยอดขายโดยเฉลี่ยต่อปี ในช่วงเวลา 2-3 ปี ของกลุ่มผู้ผลิตผ้าทอพื้นบ้านที่มีการดำเนินการแบบธุรกิจ โดยมียอดขายเฉลี่ยเท่ากับ 2,883,333 บาทต่อปี

ตารางที่ 2 แสดงยอดผลิตต่อปีของกลุ่มธุรกิจ

รายที่	ยอดผลิต (เมตร/ปี)
1	300
2	750
3	144,000
4	2,500
5	4,000
6	15,000
7	7,560
8	5,000
9	6,400
10	2,500
11	3,000
12	2,500
13	1,500
14	4,000
15	6,000

ตารางที่ 2 แสดงยอดผลิตต่อปีของกลุ่มธุรกิจ (ต่อ)

รายที่	ยอดผลิต (เมตร/ปี)
16	18,000
17	2,500
18	1500
19	3,600
20	2,160
21	2,000
22	2,000
23	2,500
24	2,500
25	4,800
26	1,000
27	15,000
28	2,000
29	15,000
30	2,000
ค่าเฉลี่ย	9,385

ที่มา:จากการคำนวณ

จากตารางที่ 2 แสดงถึงยอดผลิตสินค้าต่อปีของกลุ่มธุรกิจ โดยเฉลี่ยแล้วยอดผลิตต่อปีของกลุ่มธุรกิจเท่ากับ 9,385 เมตรต่อปี

ตารางที่ 3 แสดงวัตถุดิบที่ใช้ต่อปีของกลุ่มธุรกิจ

รายที่	วัตถุดิบที่ใช้(บาท/ปี)
1	14,000
2	100,000
3	2,880,000
4	180,000
5	300,000
6	1,120,000

ตารางที่ 3 แสดงวัตถุดิบที่ใช้ต่อปีของกลุ่มธุรกิจ (ต่อ)

รายที่	วัตถุดิบที่ใช้(บาท/ปี)
7	380,000
8	80,000
9	358,400
10	1,800,000
11	2,000,000
12	1,150,000
13	300,000
14	600,000
15	300,000
16	1,000,000
17	200,000
18	120,000
19	1,000,000
20	400,000
21	500,000
22	1,000,000
23	700,000
24	500,000
25	1,000,000
26	600,000
27	1,000,000
28	600,000
29	400,000
30	600,000
ค่าเฉลี่ย	706,080

ที่มา:จากการคำนวณ

จากตารางที่ 3 ปริมาณวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตต่อปีของกลุ่มธุรกิจ โดยคิดเป็น
 รายจ่ายในการซื้อวัตถุดิบ

ตารางที่ 4 แสดงราคาขายต่อหน่วยของกลุ่มธุรกิจ

รายที่	ยอดขาย(บาท/ปี)	ยอดผลิต (เมตร/ปี)	ราคาขายต่อหน่วย (บาท)
1	1,000,000	300	3,333
2	700,000	750	933
3	4,000,000	144,000	27
4	6,000,000	2,500	2,400
5	2,000,000	4,000	500
6	8,000,000	15,000	533
7	4,000,000	7,560	529
8	1,000,000	5,000	200
9	2,000,000	6,400	312
10	2,500,000	2,500	1,000
11	7,000,000	3,000	2,333
12	7,000,000	2,500	2,800
13	1,000,000	1,500	666
14	900,000	4,000	225
15	1,000,000	6,000	166
16	3,000,000	18,000	166
17	1,500,000	2,500	600
18	400,000	1,500	266
19	5,000,000	3,600	1,388
20	400,000	2,160	185
21	1,000,000	2,000	500
22	5,000,000	2,000	2,500
23	2500000	2,500	1,000
24	800,000	2,500	320
25	5,000,000	4,800	1,041
26	6,000,000	1,000	6,000
27	3,000,000	15,000	200

ตารางที่ 4 แสดงราคาขายต่อหน่วยของกลุ่มธุรกิจ (ต่อ)

รายที่	ยอดขาย(บาท/ปี)	ยอดผลิต (เมตร/ปี)	ราคาขายต่อหน่วย (บาท)
28	1,800,000	2,000	900
29	1,500,000	15,000	100
30	1,500,000	2,000	750
ค่าเฉลี่ย	2,883,333	9,385	1059.837

ที่มา:จากการคำนวณ

จากตารางที่ 4 แสดงราคาขายต่อหน่วยของกลุ่มธุรกิจโดยคำนวณได้จากยอดขายต่อปีและยอดผลิตต่อปี ซึ่งจะได้ราคาขายต่อหน่วยเฉลี่ยเท่ากับ 1059 บาท

ยอดขาย ต่อปีของสินค้าผ้าทอพื้นบ้านในลักษณะการประกอบการแบบธุรกิจเท่ากับ 2,883,333 และมีค่าเฉลี่ยของราคาขายเท่ากับ 1059 บาทต่อหน่วย จากการสอบถามข้อมูลจากผู้ประกอบการทอผ้าที่มีลักษณะการประกอบการแบบธุรกิจได้ข้อมูลว่าการตั้งราคาของสินค้าผู้นำสินค้าไปขายหรือเจ้าของธุรกิจจะตั้งราคาเองโดยมีเกณฑ์ในการกำหนดราคาสินค้าคือ การกำหนดราคาตามต้นทุน ตามคุณภาพของสินค้าและตามราคาของท้องถิ่น ยอดขายเฉลี่ยในแต่ละรายจะอยู่ในช่วงตั้งแต่ 400,000 – 8,000,000 บาทขึ้นไป ในแต่ละปี รายได้ในแต่ละปีก่อนข้างสม่ำเสมอ เนื่องจากการผลิตสินค้าส่งตาม คำสั่งซื้อของลูกค้าอยู่เป็นประจำ หรือ การเป็นเจ้าของร้านขายผ้าไหมเอง โดยจะมีร้านอยู่ในกรุงเทพ หรือต่างจังหวัดด้วย

ช่องทางการจำหน่ายสินค้าส่วนใหญ่จะได้มาจากการ ออกหาลูกค้าเองโดยเสนอขายให้กับร้านขายผ้าไหมในจังหวัดต่างๆทั่วประเทศ จะไม่พึ่งพาการสนับสนุนจากภาครัฐเพียงอย่างเดียว และการขายในงาน OTOP ที่ทางภาครัฐจัดขึ้นนั้นเป็นเพียงช่องทางการจำหน่ายสินค้ารองลงมาเท่านั้น อีกทั้งผู้ประกอบการบางรายอาศัยงาน OTOP เป็นสื่อกลางในการติดต่อกับพ่อค้าคนกลางที่มาสั่งสินค้า หรือซื้อสินค้าครั้งละมากๆเพื่อนำไปขายต่อเท่านั้น ซึ่งไม่ได้หวังที่จะได้เงินจากการขายปลีกเลย

ตารางที่ 5 แสดงต้นทุนต่อหน่วยของกลุ่มธุรกิจ

รายที่	วัตถุดิบที่ใช้(บาท/ปี)	ยอดผลิต (เมตร/ปี)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท)
1	14,000	300	46
2	100,000	750	133
3	2,880,000	144,000	20
4	180,000	2,500	72
5	300,000	4,000	75

ตารางที่ 5 แสดงต้นทุนต่อหน่วยของกลุ่มธุรกิจ (ต่อ)

รายที่	วัตถุดิบที่ใช้(บาท/ปี)	ยอดผลิต (เมตร/ปี)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท)
6	1,120,000	15,000	74
7	380,000	7,560	50
8	80,000	5,000	16
9	358,400	6,400	56
10	1,800,000	2,500	720
11	2,000,000	3,000	666
12	1,150,000	2,500	460
13	300,000	1,500	200
14	600,000	4,000	150
15	300,000	6,000	50
16	1,000,000	18,000	55
17	200,000	2,500	80
18	120,000	1,00	80
19	1,000,000	3,600	277
20	400,000	2,160	185
21	500,000	2,000	250
22	1,000,000	2,000	500
23	700,000	2,500	280
24	500,000	2,500	200
25	1,000,000	4,800	208
26	600,000	1,000	600
27	1,000,000	15,000	66
28	600,000	2000	300
29	400,000	15,000	26
30	600,000	2,000	300
ค่าเฉลี่ย	706,080	9,385	204

ที่มา:จากการคำนวณ

จากตารางที่ 5 แสดงต้นทุนต่อหน่วยของการผลิตสินค้าของกลุ่มธุรกิจโดยคำนวณจากวัตถุดิบที่ใช้ต่อปี และยอดผลิตต่อปีของกลุ่มธุรกิจ ซึ่งจะได้ต้นทุนต่อหน่วยเฉลี่ยเท่ากับ 204 บาท

ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยจะเห็นได้ว่ามีส่วนต่างระหว่างราคาขายกับต้นทุนการผลิตต่อหน่วยเท่ากับ 855 จากข้อมูลนี้ชี้ให้เห็นว่า การจัดการของกลุ่มธุรกิจสามารถทำกำไรจากการขายได้มากกว่า 400%ของต้นทุน ในการคิดต้นทุนของการผลิตผ้าทอพื้นบ้านโดยส่วนใหญ่ในกลุ่มผู้ประกอบการแบบธุรกิจจะคิดเฉพาะต้นทุนที่เป็นตัวเงิน ซึ่งก็คือต้นทุนในส่วนค่าวัตถุดิบและค่าแรงเท่านั้น ดังนั้นต้นทุนการผลิตจึงไม่คิดค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต เพราะฉะนั้นต้นทุนการทอผ้าพื้นบ้านของกลุ่มผู้ประกอบการแบบธุรกิจจึงมีต้นทุนไม่เท่ากันขึ้นอยู่กับค่าจ้างค่าแรง ค่าวัตถุดิบ ของแต่ละรายที่จะจัดการได้

แรงงาน ค่าตอบแทน จำนวนบุคลากรที่ผลิตจริง และเครื่องมือในการผลิต ของกลุ่มธุรกิจนั้นมีจำนวนแรงงานไม่เพียงพอต่อความต้องการในการผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า จึงจำเป็นต้องว่าจ้างให้คนภายนอกที่ไม่ใช่สมาชิกกลุ่มทอผ้าให้ โดยให้ค่าจ้างตามปริมาณสินค้าที่ทอได้ ซึ่งมีการกำหนดค่าจ้างตายตัว และในกรณีที่แรงงานเป็นชาวบ้านที่ต้องรับผิดชอบในการทำอาชีพเกษตรกร จะต้องมีข้อตกลงกันระหว่างเจ้าของธุรกิจกับลูกจ้างใน อัตราค่าจ้าง และระยะเวลาในการทอผ้าอย่างชัดเจน เพื่อไม่ให้มีผลกระทบต่อการผลิตในแต่ละคำสั่งซื้อ ค่าตอบแทนในการทอผ้าจะต้องขึ้นอยู่กับความยากง่ายของชนิดผ้าที่ทอ จากการสอบถามข้อมูลอัตราค่าจ้างส่วนใหญ่จะเป็นดังนี้

ทอผ้ามัดหมี่ ชุดละ	800 - 1,000 บาท
ทอผ้าแพรวา ชุดละ	800 - 1,000 บาทขึ้นไป
ทอผ้าขาวม้า เมตรละ	20 – 30 บาท
ทอผ้าห่ม เมตรละ	30 – 40 บาท
ทอผ้าโสร่ง เมตรละ	40 – 45 บาท

ตารางที่ 6 แสดงความถี่และร้อยละจากข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ OTOP ผ้าทอพื้นบ้าน

หัวข้อ	จำนวน	ร้อยละ
1. ยอดขายต่อปี (บาท)		
ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 100,000	7	11.67
100,001-500,000	18	30.00
500,001-1,000,000	10	16.67
1,000,001-5,000,000	19	31.67
5,000,001-10,000,000	6	10.00
มากกว่า 10,000,000	0	0.00
รวม	60	100
2. จำนวนช่องทางทางการจัดจำหน่าย (ช่องทาง)		
1	1	1.67
2	17	28.33
3	22	36.67
4	14	23.33
มากกว่า 4	6	10.00
รวม	60	100
3. ยอดผลิตสินค้าต่อปี(เมตร)		
ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 500	5	8.33
501-1,000	8	13.33
1,001-2,000	11	18.33
2,001-3,000	16	26.67
3,001-4,000	4	6.67
4,001-5,000	3	5.00
มากกว่า 5,000	13	21.67
รวม	60	100

ตารางที่ 6 แสดงความถี่และร้อยละจากข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ OTOP ผ้าทอพื้นบ้าน (ต่อ)

หัวข้อ	จำนวน	ร้อยละ
4. จำนวนอุปกรณ์และเครื่องมือ ที่จำเป็นต่อการผลิต(ตัว) ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 10	18	30.00
11 – 20	9	15.00
21 – 30	17	28.33
มากกว่า 30	16	26.67
รวม	60	100
4.1 ความเพียงพอของ อุปกรณ์ต่อจำนวน สมาชิกที่ผลิต		
เพียงพอ	51	85.00
ไม่เพียงพอ	9	15.00
รวม	60	100
5. ปริมาณวัตถุดิบที่จำเป็นใน การผลิตต่อปี(บาท)		
ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 50,000	6	10.00
50,001 – 100,000	14	23.33
100,001-500,000	24	40.00
500,001-1,000,000	7	11.67
มากกว่า 1,000,000	9	15.00
รวม	60	100
6. จำนวนบุคลากรที่มีการผลิต จริงและต่อเนื่อง(คน)		
ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 5	4	6.67
6 – 25	26	43.33
26 – 50	15	25.00
มากกว่า 50	15	25.00
รวม	60	100

ตารางที่ 6 แสดงความถี่และร้อยละจากข้อมูลการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ OTOP ผ้าทอพื้นบ้าน (ต่อ)

หัวข้อ	จำนวน	ร้อยละ
7. ค่าตอบแทนของสมาชิกในกลุ่มต่อเดือน(บาท)		
ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 100	3	5.00
101 – 500	8	13.33
501 – 1,000	22	36.67
1,001 – 5,000	24	40.00
มากกว่า 5,000	3	5.00
รวม	60	100
8. กำไรจากการประกอบการต่อปี (บาท)		
ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 10,000	6	10.00
10,001 – 50,000	10	16.67
50,001 – 100,000	10	16.67
100,001 – 500,000	26	43.33
มากกว่า 500,000	8	13.33
รวม	60	100
9. ยอดเงินทุนหมุนเวียน(บาท)		
ต่ำกว่าหรือเท่ากับ 50,000	13	21.67
50,001-100,000	9	15.00
100,001-500,000	28	46.67
500,001-1,000,000	6	10.00
มากกว่า 1,000,000	4	6.67
รวม	60	100

1.2 กลุ่มพื้บ้าน

ตารางที่ 7 แสดงยอดขายต่อปีของกลุ่มพื้บ้าน

รายที่	ยอดขาย(บาท/ปี)
1	150,000
2	180,000
3	900,000
4	297,600
5	40000
6	400,000
7	400,000
8	85,000
9	102,000
10	400,000
11	700,000
12	240,000
13	500,000
14	300,000
15	350,000
16	360,000
17	480,000
18	1,200,000
19	100,000
20	40,000
21	400,000
22	100,000
23	100,000
24	1,080,000

ตารางที่ 7 แสดงยอดขายต่อปีของกลุ่มพื้นบ้าน (ต่อ)

รายที่	ยอดขาย(บาท/ปี)
25	600,000
26	200,000
27	700,000
28	18,500
29	400,000
30	100,000
ค่าเฉลี่ย	364,103

ที่มา:จากการคำนวณ

จากตารางที่ 7 แสดงยอดขายของกลุ่มพื้นบ้านในช่วงเวลา 2-3 ปี ซึ่งเป็นยอดขายต่อปีโดยเฉลี่ย เท่ากับ 364,103 บาทต่อปี

ตารางที่ 8 แสดงยอดผลิตต่อปีของกลุ่มพื้นบ้าน

รายที่	ยอดผลิต (เมตร/ปี)
1	3,600
2	285.6
3	2,000
4	2,485
5	300
6	400
7	620
8	900
9	1,800
10	2,156
11	2,640
12	7,200
13	8,000
14	3,600

ตารางที่ 8 แสดงยอดผลิตต่อปีของกลุ่มพื้นบ้าน (ต่อ)

รายที่	ยอดผลิต (เมตร/ปี)
15	5,000
16	400
17	900
18	3,000
19	2,560
20	2,870
21	720
22	1,440
23	1,000
24	6,500
25	1,200
26	700
27	1,000
28	50
29	1,500
30	1,200
ค่าเฉลี่ย	2,200

ที่มา:จากการคำนวณ

จากตารางที่ 8 แสดงยอดการผลิตสินค้าต่อปีของกลุ่มพื้นบ้าน โดยเฉลี่ยยอดผลิตสินค้าของผู้ประกอบการกลุ่มนี้เท่ากับ 2,200 เมตรต่อปี

ตารางที่ 9 แสดงวัตถุดิบที่ใช้ต่อปีของกลุ่มพื้นบ้าน

รายที่	วัตถุดิบที่ใช้(บาท/ปี)
1	50,000
2	60,000
3	300,000
4	180,000

ตารางที่ 9 แสดงวัตถุดิบที่ใช้ต่อปีของกลุ่มพื้นบ้าน (ต่อ)

รายที่	วัตถุดิบที่ใช้(บาท/ปี)
5	30,000
6	114,000
7	69,000
8	100,000
9	96,000
10	80,850
11	60,000
12	91,600
13	500,000
14	72,000
15	120,000
16	180,000
17	120,000
18	50,000
19	120,000
20	40,000
21	240000
22	150,000
23	50,000
24	120,000
25	70,000
26	150,000
27	300,000
28	4,000
29	30,000
30	60,000
ค่าเฉลี่ย	120,248

ที่มา:จากการคำนวณ

จากตารางที่ 9 แสดงปริมาณค่าใช้จ่ายในการซื้อวัตถุดิบของกลุ่มพื้นบ้าน โดยเฉลี่ยเท่ากับ 120,248 บาท

ตารางที่ 10 แสดงราคาขายต่อหน่วยของกลุ่มพื้นบ้าน

รายที่	ยอดขาย(บาท/ปี)	ยอดผลิต (เมตร/ปี)	ราคาขายต่อหน่วย (บาท)
1	150,000	3,600	41
2	180,000	285.6	630
3	900,000	2,000	450
4	297,600	2,485	119
5	40,000	300	133
6	400,000	400	1,000
7	400,000	620	645
8	85,000	900	94
9	102,000	1,800	56
10	400,000	2,156	185
11	700,000	2,640	265
12	240,000	7,200	33
13	500,000	8,000	62
14	300,000	3,600	83
15	350,000	5,000	70
16	360,000	400	900
17	480,000	900	533
18	1,200,000	3,000	400
19	100,000	2,560	39
20	40,000	2,870	13
21	400,000	720	555
22	100,000	1,440	69
23	100,000	1,000	100

ตารางที่ 10 แสดงราคาขายต่อหน่วยของกลุ่มพื้นบ้าน (ต่อ)

รายที่	ยอดขาย(บาท/ปี)	ยอดผลิต (เมตร/ปี)	ราคาขายต่อหน่วย (บาท)
24	1,080,000	6,500	166
25	600,000	1,200	500
26	200,000	700	285
27	700,000	1,000	700
28	18,500	50	370
29	400,000	1,500	266
30	100,000	1,200	83
เฉลี่ย	364,103	2,200	397

ที่มา:จากการคำนวณ

จากตารางที่ 10 แสดงราคาขายต่อหน่วยของกลุ่มผู้ประกอบการพื้นบ้าน โดยเฉลี่ยแล้วราคาขายจะเท่ากับ 397 บาท

ยอดขายต่อปีของผู้ประกอบการผ้าทอพื้นบ้าน โดยมีลักษณะการประกอบการแบบพื้นบ้านมียอดขายเฉลี่ยเท่ากับ 397 บาทต่อหน่วย จากการสอบถามข้อมูลจากผู้ประกอบการจะเห็นว่าส่วนใหญ่ยอดขายเป็นตัวเลขที่ไม่สม่ำเสมอเนื่องจากยอดขายจะได้จากการออกร้านในงาน OTOP หรืองานแสดงสินค้าประจำจังหวัดในเทศกาลต่างๆ เป็นรายได้หลัก

ช่องทางการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการแบบพื้นบ้านนั้นส่วนใหญ่จะเป็นการขายในงานแสดงสินค้า หรืองาน OTOP ในจังหวัดต่างๆ จากการช่วยเหลือและสนับสนุนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้คือการขายในหมู่บ้าน โดยมีลูกค้าที่อาศัยอยู่ในหมู่บ้านเพื่อนำไปใช้ในงานพิธีต่างๆ และลูกค้าจากภายนอกที่มาซื้อเพื่อนำไปขายต่อ

ตารางที่ 11 แสดงต้นทุนต่อหน่วยของกลุ่มพื้นบ้าน

รายที่	วัตถุดิบที่ใช้(บาท/ปี)	ยอดผลิต (เมตร/ปี)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท)
1	50,000	3,600	13
2	60,000	285.6	210
3	300,000	2,000	150
4	180,000	2,485	72
5	30,000	300	100
6	114,000	400	285

ตารางที่ 11 แสดงต้นทุนต่อหน่วยของกลุ่มพื้นบ้าน (ต่อ)

รายที่	วัตถุดิบที่ใช้(บาท/ปี)	ยอดผลิต (เมตร/ปี)	ต้นทุนต่อหน่วย (บาท)
7	69,000	620	111
8	100,000	900	111
9	96,000	1,800	53
10	80,850	2,156	37
11	60,000	2,640	22
12	91,600	7,200	12
13	500,000	8,000	62
14	72,000	3,600	20
15	120,000	5,000	24
16	180,000	400	450
17	120,000	900	133
18	50,000	3,000	16
19	120,000	2,560	46
20	40,000	2,870	13
25	70,000	1,200	58
26	150,000	700	214
27	300,000	1,000	300
28	4,000	50	80
29	30,000	120	250
30	60,000	1,200	50
ค่าเฉลี่ย	120,248	2,200	114.

ที่มา:จากการคำนวณ

จากตารางที่ 11 แสดงให้เห็นว่าต้นทุนการผลิตโดยเฉลี่ยของกลุ่มพื้นบ้านเท่ากับ 114 บาทต่อหน่วย โดยได้มาจากการคำนวณจากวัตถุดิบต่อปีที่ใช้และยอดผลิตต่อปีของการผลิตสินค้า

ต้นทุนการผลิต สินค้าของผู้ประกอบการผ้าทอพื้นบ้าน โดยมีลักษณะการประกอบการแบบพื้นบ้านมีต้นทุนเฉลี่ยในการผลิตเท่ากับ 114 บาทต่อหน่วย โดยที่ราคาขายเฉลี่ยเท่ากับ 397 บาทต่อหน่วยเมื่อเปรียบเทียบช่วงระยะห่างระหว่างต้นทุนการผลิตกับราคาขายแล้วจะเห็นว่ามียะยะห่างเท่ากับ 383 กำไรที่ได้จากการขายคิดเป็น 248 % แสดงให้เห็นว่าการขายของกลุ่ม

พื้นบ้านทำอะไรได้ไม่ดีนัก นอกจากนั้นยังชี้ให้เห็นถึงประสิทธิภาพในการทำงานของผู้ทอผ้า จากการสอบถามข้อมูลจากกลุ่มผู้ทอผ้าพบว่าเวลาที่ใช้ในการทอผ้าคือช่วงเวลาที่ว่างเว้นจากการทำนา ซึ่งยึดถือเป็นอาชีพหลัก หากมีการสั่งซื้อผ้าจากลูกค้าในช่วงเวลาของการทำนา ก็ไม่สามารถที่จะทอผ้าให้ลูกค้าได้ ในการคิดต้นทุนของการผลิตผ้าทอพื้นบ้าน โดยส่วนใหญ่ในกลุ่มผู้ประกอบการแบบพื้นบ้านจะคิดเฉพาะต้นทุนที่เป็นตัวเงิน ซึ่งก็คือต้นทุนในส่วนค่าวัตถุดิบเท่านั้น ส่วนค่าแรงไม่นำมาคิดเนื่องจากผู้ทอไม่คิดค่าแรงตัวเองในการทอผ้า เพราะเห็นว่าการทำงานทอผ้าเป็นเพียงงานอดิเรก ดังนั้นต้นทุนการผลิตจึงไม่คิดค่าเสื่อมราคาของอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต

แรงงาน ค่าตอบแทน จำนวนบุคลากรที่ผลิตจริง และเครื่องมือในการผลิต จำนวนสมาชิกที่มีหน้าที่ประกอบการทอผ้าจริงมีอยู่จำนวนน้อยไม่ตรงตามจำนวนรายชื่อสมาชิกที่บ้านทักไว้เนื่องจาก สมาชิกเหล่านั้นเห็นว่าการทำงานทอผ้าเป็นเพียงอาชีพเสริม รายได้ที่ได้จากการทอผ้ามีไม่มาก เมื่อเปรียบเทียบกับการทำงานไร่ ทำนา และค้าขาย ส่วนจึงลงหุ้นไว้และรอรับผลประโยชน์เท่านั้น ดังนั้นการให้ค่าตอบแทนจึงเป็นในรูปแบบของการปันผลจากการขายสินค้าในแต่ละเดือน หรือปีตามข้อตกลงของสมาชิกในแต่ละกลุ่ม อุปกรณ์และเครื่องมือในการผลิตมีความเพียงพอต่อการทำงานของผู้ทอผ้าเนื่องจาก เป็นอุปกรณ์ที่ทุกบ้านมีอยู่แล้ว แต่ไม่ได้รับการใช้งานอย่างสม่ำเสมอเนื่องจากเวลาส่วนใหญ่จะต้องทำนา ทำไร่

3. ผลการศึกษาสภาพแวดล้อมของผู้ผลิตผ้าทอพื้นบ้าน

3.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

สภาพแวดล้อมภายนอก ทั้งในระดับภายในประเทศ ระดับภูมิภาค และระดับระหว่างประเทศ มีปัจจัยหลายอย่างที่มีอิทธิพลผลกระทบต่อความอยู่รอด และการเจริญเติบโต ปัจจัยบางอย่างเป็นการเปิดโอกาสหรือช่องทางที่จะนำมาใช้ประโยชน์ในกลุ่มผู้ผลิตผ้าทอพื้นบ้าน แต่ปัจจัยบางอย่างก็เป็นปัญหา อุปสรรค หรือข้อจำกัด ที่กลุ่มผู้ผลิตผ้าทอพื้นบ้านจะต้องเผชิญ โดยมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและรุนแรง ซึ่งกลุ่มผู้ผลิตผ้าทอพื้นบ้านไม่สามารถควบคุมสถานการณ์เหล่านั้นได้ ดังนั้นการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกจึงถือได้ว่าเป็นสิ่งที่สำคัญอย่างยิ่งในการปรับเปลี่ยนกลุ่มผู้ผลิตผ้าทอพื้นบ้านให้มีความเหมาะสมต่อการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมต่อไป โดยแยกตามประเด็นดังนี้

3.1.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั่วไป (General Environment)

สภาพแวดล้อมทั่วไปนั้น เป็นสภาพแวดล้อมที่มีความสัมพันธ์กับกลุ่มผู้ผลิตผ้าทอพื้นบ้าน ที่มีผลกระทบทั้งทางตรงและทางอ้อมต่อกลุ่มผู้ผลิตผ้าทอพื้นบ้าน ซึ่งผลกระทบจากสภาพแวดล้อมทั่วไปมีในด้าน ต่างๆ ดังนี้

3.1.1.1 ปัจจัยทางการเมือง กฎระเบียบข้อบังคับ และนโยบายที่เกี่ยวข้อง (Politic and Legal)

ปัจจัยในด้านต่างๆ ที่กลุ่มผู้ผลิตผ้าทอพื้นบ้านต้องคำนึงถึง โดยในปัจจุบันกฎระเบียบข้อบังคับ กฎหมายและนโยบายที่เกี่ยวข้องได้ส่งผลในด้านต่างๆ ต่อกกลุ่มผู้ผลิตผ้าทอพื้นบ้าน ดังนี้

1) การเปิดเขตการค้าเสรี (Free Trade Agreement : FTA) กับประเทศคู่ค้าที่สำคัญๆ ของไทย ทั้งหมด 8 ประเทศ และ 2 กลุ่ม ซึ่งประกอบด้วย ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศออสเตรเลีย ประเทศนิวซีแลนด์ ประเทศญี่ปุ่น ประเทศจีน ประเทศอินเดีย ประเทศบาห์เรน ประเทศเปรู กลุ่มBIMSTEC และกลุ่ม EFTA ซึ่งเป็นการสร้างพันธมิตรทางเศรษฐกิจ เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ดึงดูดการลงทุนจากต่างประเทศ เพิ่มโอกาสในการส่งออก และปรับโครงสร้างการผลิตในประเทศให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยในด้านของสิ่งทอเกิดผลกระทบจากการเปิดเขตการค้าเสรีกับประเทศต่างๆ คือ ประเทศสหรัฐอเมริกา ประเทศออสเตรเลีย ประเทศญี่ปุ่น ประเทศจีน ซึ่งมีประเด็นดังต่อไปนี้

1.1) การลงนามความตกลงเขตการค้าเสรีไทย - สหรัฐอเมริกา (Thailand-US Free Trade Agreement : TUSFTA) ทำให้ไทยเป็นประเทศแรกๆ ในโลกที่สหรัฐฯ มี FTA ด้วย ซึ่งจะทำให้ไทยเป็นประเทศแรกๆ ที่สามารถเข้าไปเจาะตลาดเฉพาะด้าน (niche market) และใช้ประโยชน์จากความสามารถได้เปรียบประเทศคู่แข่งเพื่อลดหลักประกันอย่างมั่นคง ในสหรัฐฯ ก่อนประเทศอื่น ๆ ซึ่งในด้านของสินค้าสิ่งทอ โดยประโยชน์ที่จะได้รับ คือ การลด หรือการยกเลิกภาษีสินค้า และยังเป็นการสร้างยี่ห้อให้เป็นที่รู้จักในตลาดสหรัฐฯ (Thailand Brand) อีกด้วย (www.mfa.go.th/tusfta/FAQ.htm)

1.2) การลงนามความตกลงเขตการค้าเสรีไทย-ออสเตรเลีย (Thailand-Australia Free Trade Agreement : TAFTA) ซึ่งมีผลบังคับใช้อย่างเป็นทางการในวันที่ 1 มกราคม 2548 ผู้ประกอบการไทยจะได้รับผลประโยชน์ด้านภาษีนำเข้าที่ลดลงจาก 25% เหลือ 12.5% ส่งผลให้ราคาสินค้าไทยในตลาดออสเตรเลียถูกลง รวมทั้งการที่ไทยเปิดการค้าเสรีกับออสเตรเลียก่อนประเทศคู่แข่งด้านสิ่งทอของไทย เช่น จีน อินเดีย อินโดนีเซีย ซึ่งมีกำลังในการผลิตสูงและมีแรงงานราคาถูก จะทำให้ไทยมีโอกาสช่วงชิงความได้เปรียบในการเปิดตลาดออสเตรเลียก่อนประเทศเหล่านั้น (www.positioningmag.com/prnews/prnews.aspx?id=23140)

1.3) การลงนามความตกลงเขตการค้าเสรีระหว่างไทย-ญี่ปุ่น (Japan-Thailand Economic Partnership Agreement: JTEPA) ในส่วนของอุตสาหกรรมสิ่งทอ จะช่วย ส่งเสริมขยายการส่งออกสินค้านี้เพิ่มมากขึ้น โดยญี่ปุ่นเสนอเปิดตลาดสินค้าเกษตรให้

ไทยเพิ่มขึ้นในสินค้าหลายชนิด เช่น เนื้อไก่แปรรูป เครื่องในหมูและวัวแปรรูป กุ้งสด สับประคต กากน้ำตาล ส่วนไทยเสนอยกเลิกภาษีสินค้าเหล็กภายใน 15 ปี โดยจะเริ่มลดภาษี ตั้งแต่ปีที่ 11 และยกเลิกในปีที่ 15 และไทยได้เสนอให้คุ้มครองสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์โดยเน้นการ คุ้มครองสินค้าที่อยู่ในระดับพิเศษสำหรับข้าวและไหม

1.4) การลงนามความตกลงเขตการค้าเสรีอาเซียน - จีน (ASEAN - China Free Trade Agreement) โดยจะเริ่มลดภาษีสินค้าตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2548 โดยมีสินค้าที่ประเทศไทยพยายามผลักดัน คือ สินค้าสิ่งทอและสินค้าอื่นๆ เช่น ทุนำกระป๋อง อัญมณี ซึ่งการเปิดการค้าเสรีกับประเทศจีนนี้เป็นการเพิ่มโอกาสให้กับสินค้าที่มีศักยภาพของไทย ในการเข้าสู่ตลาดจีนได้ง่ายขึ้น

จากการเปิดเขตการค้าเสรีกับประเทศต่างๆ จะส่งผลกระทบต่อใน ด้านที่เป็นปัจจัยที่จะเอื้อประโยชน์ต่อกลุ่มผู้ผลิตผ้าไหมกาบบัว ที่ส่งสินค้าออกไปขายในตลาด ต่างประเทศและยังเป็นโอกาสในการขยายตลาดในเป็นประเทศที่มีกำลังซื้อสูง โดยเฉพาะในตลาด ประเทศสหรัฐฯ ประเทศออสเตรเลีย ประเทศญี่ปุ่น และประเทศจีน รวมทั้งในด้านการให้ ความร่วมมือด้านอื่นๆ โดยเฉพาะในเรื่องทรัพย์สินทางปัญญา นโยบายการแข่งขัน การค้าผ่านสื่อ อิเล็กทรอนิกส์ และการส่งเสริมการค้าและการลงทุน แต่จากการเจรจา พบว่า การลดภาษีนั้นยังไม่ มีผลใช้บังคับทันที และในขณะเดียวกันก็อาจเป็นภาวะคุกคามเนื่องจากสินค้าจากประเทศต่างๆ ที่กล่าวมานั้น โดยเฉพาะสินค้าประเภทสิ่งทอส่งเข้ามาในประเทศไทยได้รับความสะดวกมากขึ้น เนื่องจากประเทศนั้นๆ ได้รับสิทธิในเรื่องต่างๆ เช่นกัน

2) รัฐบาลได้มีการจัดโครงการกรุงเทพเมืองแฟชั่น ซึ่งเป็น นโยบายสำคัญนโยบายหนึ่งของรัฐบาล โดยได้เริ่มดำเนินโครงการเมื่อเดือนกรกฎาคม 2546 ซึ่ง ได้ตั้งเป้าการดำเนินโครงการไว้ 3 ระยะ คือ ระยะแรก ใช้เวลาดำเนินงาน 18 เดือน เพื่อให้กรุงเทพ ฯ เป็นศูนย์กลางแฟชั่นในอาเซียนให้ได้ภายในเดือนมกราคม 2546 ระยะที่สอง การเป็นศูนย์กลาง แฟชั่นในภูมิภาค ภายในระยะเวลา 3 ปี และระยะสุดท้าย คือ การเป็นศูนย์กลางแฟชั่นแห่งหนึ่งของ โลก ภายในปี 2555 โดยมีกลยุทธ์ที่ใช้รองรับการดำเนินโครงการ ประกอบด้วย การสร้างคน เน้น การพัฒนาบุคลากรด้านแฟชั่น การสร้างธุรกิจ เน้น การพัฒนาเชื่อมโยงธุรกิจแฟชั่น และการสร้าง เมือง เน้นการพัฒนาภาพลักษณ์กรุงเทพ ฯ เมืองแฟชั่น ซึ่งเป็นการกระตุ้นให้ผู้ประกอบการที่ เกี่ยวข้องกับอุตสาหกรรมแฟชั่นที่ประกอบด้วยอุตสาหกรรมหลัก 3 อุตสาหกรรม คือ อุตสาหกรรม สิ่งทอและเครื่องนุ่งห่ม อุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับ และอุตสาหกรรมรองเท้าและเครื่อง หนัง ได้พัฒนาฝีมือและศักยภาพ ซึ่งจะช่วยยกระดับสินค้าให้มีคุณภาพ มีดีไซน์และสอดคล้อง กับความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้นและเพื่อเผยแพร่ผลงานด้านแฟชั่นของไทยให้เป็นที่ยอมรับ

ในระดับสากล (www.mfa.go.th/web/1743.php?id=7242) โครงการกรุงเทพเมืองแฟชั่นนี้เป็นปัจจัยที่จะเอื้อประโยชน์ต่อกลุ่มผู้ผลิตผ้าทอพื้นบ้านซึ่งอยู่ในอุตสาหกรรมสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มในด้านที่จะมีสื่อกลางในการเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักในระดับสากล

3) รัฐบาลได้มีนโยบายการจัดทำโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ซึ่งเป็นนโยบายที่สนับสนุนให้แต่ละชุมชนได้นำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาใช้ในการพัฒนาสินค้า โดยที่รัฐบาลให้การช่วยเหลือในด้านความรู้สมัยใหม่ในการบริหารจัดการ เสริมสร้างศักยภาพและยกระดับการผลิต สนับสนุนส่งเสริมเพิ่มช่องทางการตลาด สนับสนุนพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนและเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการเพื่อเป็นการเชื่อมโยงสินค้าจากชุมชนสู่ตลาดทั้งในและต่างประเทศ (หนึ่งปีหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์, 2545) ในนโยบายการจัดทำโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) นี้เป็นปัจจัยที่จะเอื้อประโยชน์ในการที่จะทำให้อุตสาหกรรมผู้ผลิตผ้าทอพื้นบ้านได้มีความเข้มแข็งในรูปแบบของการรวมกลุ่มและเพิ่มศักยภาพของกลุ่ม ซึ่งทั้งหมดนั้นเกิดได้จากการได้รับความช่วยเหลือและสนับสนุนจากโครงการนี้

4) นโยบายกองทุนหมู่บ้าน เป็นนโยบายของรัฐบาลที่มีเป้าหมายเพื่อให้ชุมชนมีแหล่งเงินทุนเพื่อการพัฒนาอาชีพและคุณภาพชีวิตของตนเอง ที่ไม่ใช่การพึ่งพารัฐเพียงด้านเดียว ชุมชนต้องมีการสะสมทุนของตนเอง เป็นก้าวแรกของการสร้างสถาบันการเงินของชุมชนที่พึ่งพาตนเองได้ในระยะยาว (<http://www.doae.go.th/prompt/Pchpws/02.doc>) เป็นปัจจัยที่จะเอื้อประโยชน์ในการที่จะทำให้อุตสาหกรรมผู้ผลิตผ้าไหมกาบบัวได้มีแหล่งเงินทุนที่จะใช้ในการผลิตในระยะยาวเพิ่มมากขึ้น

3.1.1.2 เศรษฐกิจ (Economic)

สถานะเศรษฐกิจเป็นปัจจัยสำคัญประการหนึ่งที่จะส่งผลกระทบต่อกลุ่มผู้ผลิตผ้าไหมกาบบัวโดยตรงและโดยอ้อม ทั้งในแง่การลงทุน การขยายธุรกิจ อำนาจการซื้อของผู้บริโภคซึ่งส่งผลกระทบต่อรายได้ของกลุ่ม ซึ่งประกอบด้วยด้านต่างๆดังนี้

1) ช่วงสถานการณ์เศรษฐกิจในช่วง 4 ปีที่ผ่านมา พบว่า การดำเนินนโยบายของรัฐบาลที่เน้นการพัฒนาอุ้งขนานไปพร้อมกัน ทั้งด้านการสร้างอุปสงค์ในประเทศ การสร้างเศรษฐกิจรากหญ้า และด้านการเพิ่มศักยภาพการแข่งขันของประเทศ ได้ส่งผลให้เศรษฐกิจโดยรวมฟื้นตัว โดยเฉพาะอย่างยิ่งเศรษฐกิจมหภาคมีความมั่นคงและมีเสถียรภาพมาก กล่าวคือ เศรษฐกิจโดยรวม ผลิตภัณฑ์มวลรวมในประเทศ (GDP) สามารถขยายตัวได้เฉลี่ยร้อยละ 5.2 ในช่วงปี 2544 – 2547 (ร้อยละ 2.2 5.3 6.9 และ 6.2 ตามลำดับ) โดยเป็นการขยายตัวของทุกภาคการผลิต (สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, 2547)

สำหรับแนวโน้มการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยในปี 2549 นั้น หน่วยงานต่างๆ คาดว่าเศรษฐกิจไทยจะสามารถฟื้นตัวได้ในปีหน้า โดยที่ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด ประเมินการอัตราการขยายตัวของเศรษฐกิจไทยอยู่ที่ร้อยละ 4.0-5.0 ฝ่ายวิจัย ธนาคารทหารไทย อยู่ที่ร้อยละ 4.5 และสภาวิจัยเพื่อพัฒนาประเทศไทย คาดการณ์ว่าจะขยายตัวสูงถึงร้อยละ 5.6 โดยการฟื้นตัวของเศรษฐกิจน่าจะเป็นผลมาจากปัจจัยหลักๆ ได้แก่ การใช้จ่ายของภาครัฐ โดยเฉพาะใน โครงการลงทุนขนาดใหญ่ต่างๆ (Mega projects) การฟื้นตัวของความเชื่อมั่นของภาคเอกชน ภายใต้ สมมุติฐานว่าราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกน่าจะอ่อนตัวลงในปีหน้า การฟื้นตัวของการท่องเที่ยว หลังจากในปี 2548 ที่ผ่านมามีการท่องเที่ยวของไทยถูกระทบจากเหตุการณ์สึนามิและสถานการณ์ ความรุนแรงในภาคใต้ และการเพิ่มขึ้นของเงินเดือนข้าราชการ ส่วนปัจจัยที่เป็นข้อจำกัดต่อการ ขยายตัวของเศรษฐกิจ ได้แก่ การบริโภคของภาคเอกชนซึ่งน่าจะยังคงชะลอตัวต่อเนื่องจากปี 2548 เนื่องจากยังคงถูกกดดันทั้งจากราคาน้ำมัน และแนวโน้มการปรับขึ้นอัตราดอกเบี้ยในประเทศ อีกทั้งปัญหาการขาดดุลบัญชีเดินสะพัดที่มีความเป็นไปได้ว่า การขาดดุลดังกล่าวอาจจะมีมูลค่าเพิ่ม สูงขึ้นไปอีกในปีหน้า อันเป็นผลจากการขยายตัวของการนำเข้าที่เกิดขึ้นตามการใช้จ่ายเพื่อการ ลงทุน ส่วนปัจจัยภายนอกนั้นน่าจะเกิดจากการชะลอตัวของเศรษฐกิจหลักโลก โดยเฉพาะจีน และสหรัฐอเมริกา ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อภาคการส่งออกของประเทศไทย (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2548) ดังนั้น GAC จึงนำเสนอตารางเปรียบเทียบตัวชี้วัดทางเศรษฐกิจในปี 2549 ดังตารางที่ 11

ตารางที่ 12 พยากรณ์ตัวชี้วัดภาวะเศรษฐกิจ ปี 2549

ตัวชี้วัดสถานะเศรษฐกิจ	ศูนย์วิจัย กสิกร	ฝ่ายวิจัย ธ.ทหารไทย	สภาวิจัยเพื่อการ พัฒนาประเทศไทย
อัตราการขยายตัวของ Real GDP (%)	4.0-5.0	4.5	5.6
อัตราการขยายตัวของการบริโภคภาคเอกชน (%)	4.5	4.2	Na
อัตราการขยายตัวของการลงทุน (%)	9.9	12.5	Na
อัตราการขยายตัวของการส่งออก (%)*	10	14.5	10.9
อัตราการขยายตัวของการนำเข้า (%)*	10	16.2	11.6
ดุลการค้า (พันล้านดอลลาร์ สรอ.)	(9.1)	(11.7)	(37.8)
อัตราเงินเฟ้อ (%)**	3.0-3.5	3.6	4.3

หมายเหตุ : * หน่วยเป็นดอลลาร์ สรอ.

** เงินเพื่อที่รวมสินค้าทุกประเภท

ที่มา : พยากรณ์รอบใหม่โดย ศูนย์วิจัยกสิกร วันที่ 26 สิงหาคม 2548

: พยากรณ์รอบใหม่โดย ฝ่ายวิจัย ธ.ทหารไทย เดือนกรกฎาคม 2548

: พยากรณ์รอบใหม่โดย สภาวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย เดือนกรกฎาคม 2548

ภาวะเศรษฐกิจภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ปี 2549 คาดว่าภาวะเศรษฐกิจยังขยายตัวเนื่องจากการใช้จ่ายภาครัฐ โดยเฉพาะการลงทุนในโครงการก่อสร้างสิ่งสาธารณูปโภค โครงการลงทุนขนาดใหญ่ของรัฐ โครงการพัฒนาศักยภาพของหมู่บ้านและชุมชน (SML) อัตราดอกเบี้ยสูงขึ้นแต่ยังอยู่ในเกณฑ์ต่ำ ราคาสินค้าเกษตรจะยังอยู่ในเกณฑ์ดี การท่องเที่ยวขยายตัวอย่างไรก็ตาม มีปัจจัยเสี่ยงที่ต้องพิจารณาด้านภาวะเศรษฐกิจของประเทศคู่ค้าสำคัญมีแนวโน้มชะลอตัวลง ราคาน้ำมันดิบในตลาดโลกยังผันผวน และอัตราเงินเฟ้อมีแนวโน้มระดับสูง โดยได้มีการสรุปภาวะเศรษฐกิจภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ปี 2548 และแนวโน้ม ปี 2549 ดังตารางที่ 12

ตารางที่ 13 เครื่องชี้ภาวะเศรษฐกิจภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ปี 2547-2548

เครื่องชี้ภาวะเศรษฐกิจภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ปี 2547-2548		
	2547	2548
การค้าชายแดนไทย-ลาว * (ล้านบาท)		
มูลค่าการค้า	22,612.4	25,563.6
	(9.7)	(13.1)
การส่งออก	18,013.0	20,679.9
	(8.8)	(14.8)
การนำเข้า	4,599.4	4,883.7
	(13.5)	(6.2)
ดุลการค้า	13,413.6	15,796.2
	(7.2)	(17.8)
การค้าชายแดนไทย-กัมพูชา ** (ล้านบาท)		
มูลค่าการค้า	23,539.7	30,712.4
	(32.1)	(30.5)
การส่งออก	22,090.4	29,340.9
	(31.2)	(30.5)
การนำเข้า	1,449.3	1,371.5
	(46.5)	(-5.4)
ดุลการค้า	20,641.1	27,969.4
	(30.3)	(35.5)

ตารางที่ 13 เครื่องชี้ภาวะเศรษฐกิจภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ปี 2547-2548 (ต่อ)

เครื่องชี้ภาวะเศรษฐกิจภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ปี 2547-2548		
	2547	2548
ภาคการเงิน (ยอดคงค้าง ณ สิ้นธันวาคม)		
เงินฝาก (พันล้านบาท)	284.6	304.2 ^P
	(8.0)	(6.9)
สินเชื่อ (พันล้านบาท)	235.2	272.2 ^P
	(10.9)	(15.7)
อัตราส่วนสินเชื่อต่อเงินฝาก (ร้อยละต่อปี)	82.6	89.5 ^P
อัตราดอกเบี้ย (ร้อยละต่อปี)		
ประจำ 12 เดือน	1.00-1.50	1.00-4.00
ประจำ 3 เดือน	1.00-1.25	1.00-3.50
ออมทรัพย์	0.50-1.00	0.50-4.00
อัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อ (ร้อยละต่อปี)		
MOR	5.75-7.00	5.75-7.50
MLR	5.50-6.70	5.50-7.00
MRR	5.75-7.75	5.75-7.75
ภาคการคลัง (ล้านบาท)		
สรรพากร	13,045.9	15,490.0
	(17.7)	(18.7)
สรรพสามิต	7,090.8	9,168.2
	(22.4)	(29.3)
อากรขาเข้า	126.4	92.2
	(23.4)	(-27.1)

หมายเหตุ : ตัวเลขในวงเล็บแสดงอัตราการเปลี่ยนแปลงจากช่วงเดียวกันของปีก่อน

P คือ ข้อมูลเบื้องต้น E คือ ตัวเลขประมาณการ

กรมการค้าภายในได้ปรับปรุงการจัดทำดัชนีราคาผู้บริโภคทั่วไป โดยปรับปรุงน้ำหนักและปรับปีฐาน จากปี 2541 เป็นปี 2545

* เฉพาะข้อมูลการค้าชายแดนภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

** ข้อมูลการค้าชายแดน (รวมภาคตะวันออก)

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย สำนักงานภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

จากเศรษฐกิจโดยภาพรวมภายในประเทศที่เกิดการชะลอตัวขึ้นนั้น โดยเกิดการเปลี่ยนแปลงในเรื่องต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น ราคาน้ำมันที่สูงขึ้น หรืออัตราเงินเฟ้อของประเทศไทยที่เพิ่มขึ้น ซึ่งจะเป็นปัจจัยคุกคามในเรื่องต้นทุนต่างๆที่เพิ่มมากขึ้น แต่ในภาคการค้าที่ขยายตัวเพิ่มขึ้นตามการจับจ่ายใช้สอยของประชาชนนั้นเป็นปัจจัยที่แสดงให้เห็นถึงการเพิ่มขึ้นของกำลังซื้อของประชาชน ซึ่งเป็นการโอกาสแก่กลุ่มผู้ผลิตผ้าทอพื้นบ้าน

3.1.1.3 สังคม-วัฒนธรรม (Social - cultural)

ปัจจัยทางด้านสังคม-วัฒนธรรมจะกล่าวถึง ประเด็นด้านลักษณะการดำเนินชีวิต (Life-style) ค่านิยม การศึกษา อายุประชากร ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อกลุ่มผู้ผลิตผ้าไหม กาบบัวใน ด้านต่างๆ ดังจะกล่าวต่อไปนี้

1) ในปัจจุบันได้มีการรณรงค์ให้หน่วยงาน ราชการ ภาคเอกชน ประชาชนใส่ผ้าพื้นเมือง ซึ่งเป็นโอกาสในแก่กลุ่มผู้ผลิตผ้าทอพื้นบ้าน คือ เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ส่งเสริมให้มีการซื้อผ้าทอพื้นบ้านเพิ่มมากขึ้นในกลุ่มของวัยทำงาน

2) ค่านิยมในการใช้ผ้าไทย เช่น ผ้าไหม ผ้าฝ้าย ของคนไทย ในปัจจุบันนั้นกำลังเริ่มลดลง เนื่องจากได้รับอิทธิพลจากด้านตะวันตกมากขึ้น ทำให้คนส่วนใหญ่ไม่นิยมที่จะสวมใส่เสื้อผ้าที่ผลิตจากผ้าไทย ดังนั้นจึงเป็นภาวะคุกคามของกลุ่มผู้ผลิตผ้าทอพื้นบ้านซึ่งอาจจะทำให้ไม่สามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ อันเนื่องจากผ้าไทยไม่ได้รับความนิยมจากผู้บริโภค

3) ในการผลิตผ้าทอพื้นบ้านเป็นการผลิตที่ต้องอาศัยฝีมือและต้องอาศัยความเชี่ยวชาญเป็นพิเศษ ซึ่งในปัจจุบันบุคลากรและแรงงานฝีมือส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุ โดยคนในช่วงวัยรุ่นส่วนใหญ่มีความนิยมในการเข้าไปทำงานที่กรุงเทพฯ จึงทำให้ไม่มีคนที่จะสืบทอดกรรมวิธีการผลิตผ้าทอพื้นบ้าน ซึ่งอาจจะส่งผลให้อุณหภูมิของการเลือนหายไปของกลุ่มผู้ผลิตผ้าทอพื้นบ้าน

4) อายุประชากรและจำนวนประชากรในกลุ่มของผู้สูงอายุมีสัดส่วนเพิ่มขึ้น ดังแสดงในตารางที่ 13 (สำนักงานคณะกรรมการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ

สำนักนายกรัฐมนตรี, 2547) ซึ่งประชากรในกลุ่มผู้สูงอายุนี้ จะเป็นกลุ่มที่นิยมสวมใส่เสื้อผ้าที่ผลิตจากผ้าไทย ซึ่งจะเป็นโอกาสที่ดีของกลุ่มผู้ผลิตผ้าไหมกาบบัวที่จะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอพื้นบ้านได้มากขึ้น

ตารางที่ 14 จำนวนประชากรจากการคาดประมาณประชากร จำแนกตามหมวดอายุ และเพศ

พ.ศ. 2547 – 2557

หมวดอายุ (ปี)	2547	2548	2549	2550	2551	2552	2553	2554	2555	2556	2557
ชาย											
35-39	2,572	2,609	2,647	2,685	2,721	2,753	2,779	2,808	2,829	2,839	2,840
40-44	2,315	2,345	2,378	2,415	2,455	2,496	2,535	2,584	2,630	2,670	2,702
45-49	2,078	2,120	2,155	2,183	2,206	2,230	2,258	2,301	2,346	2,390	2,432
50-54	1,702	1,771	1,837	1,895	1,946	1,990	2,029	2,071	2,102	2,128	2,152
55-59	1,273	1,325	1,387	1,458	1,533	1,605	1,670	1,737	1,796	1,847	1,889
60-64	1,018	1,040	1,044	1,071	1,111	1,160	1,213	1,250	1,317	1,397	1,474
65-69	815	847	846	843	849	868	908	915	923	946	992
70-74	560	596	616	636	654	669	683	703	718	727	733
75 และมากกว่า	518	539	566	593	620	646	673	703	732	759	784
หญิง											
35-39	2,547	2,570	2,592	2,614	2,636	2,657	2,676	2,695	2,712	2,727	2,737
40-44	2,370	2,401	2,428	2,452	2,473	2,494	2,516	2,539	2,563	2,586	2,608
45-49	2,131	2,175	2,217	2,255	2,289	2,321	2,349	2,376	2,400	2,422	2,443
50-54	1,789	1,861	1,927	1,983	2,032	2,077	2,119	2,160	2,198	2,232	2,263
55-59	1,365	1,420	1,486	1,563	1,646	1,725	1,795	1,860	1,915	1,962	2,005
60-64	1,143	1,166	1,175	1,201	1,239	1,287	1,342	1,390	1,464	1,550	1,632
65-69	950	984	990	994	1,005	1,026	1,064	1,071	1,081	1,106	1,154
70-74	677	721	746	772	797	820	841	870	892	904	910
75 และมากกว่า	697	724	762	800	838	876	915	956	997	1,036	1,075

(สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ สำนักนายกรัฐมนตรี, 2547)

3.1.1.4 เครื่องจักรอุปกรณ์และเทคโนโลยี (Technology)

ปัจจุบันเทคโนโลยีมีความเจริญรุดหน้าอย่างรวดเร็ว ส่งผลต่อธุรกิจในด้านต่างๆ เช่น ลักษณะการผลิต ลักษณะช่องทางการจัดจำหน่าย ดังนั้น ในสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วของธุรกิจ เทคโนโลยีจึงเป็นประเด็นที่สำคัญดังประเด็นต่างๆ ดังต่อไปนี้

1) ในปัจจุบันมีการพัฒนานาโนเทคโนโลยีในอุตสาหกรรมต่างๆ ที่เป็นเรื่องเกี่ยวกับชีวิตประจำวันทั่วไป ซึ่งในด้านของสิ่งทอนั้นมีการพัฒนาเส้นใยนาโน โดยการที่ใส่เส้นใยนาโนลงในระหว่างการทอผ้าทำให้อ่อนหรือช่องว่างระหว่างผ้ามีขนาดเล็กลง ทำให้ผ้าทนทานขึ้นและป้องกันคราบสกปรกกันน้ำได้ดีขึ้น(www.dip.go.th/Research/PreviewArticle1.asp?ArticleID=131&WebSiteID=01&ArticleGroup=) ปัจจัยในด้านนี้จะเอื้อประโยชน์ต่อกลุ่มผู้ผลิตผ้าทอพื้นบ้าน คือ ในอนาคตเมื่อมีการพัฒนานาโนเทคโนโลยีและสามารถได้นำมาใช้ในอุตสาหกรรมสิ่งทออย่างแพร่หลายแล้ว ก็จะทำให้เกิดนวัตกรรมใหม่ๆ ซึ่งจะเป็นส่วนที่จะทำให้สามารถเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันได้

2) การจัดทำธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-Commerce) ของโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) โดยมีเว็บไซต์ชื่อ www.thaitambon.com ซึ่งจะเป็นการรวมข้อมูลของผลิตภัณฑ์ทั่วประเทศทั้งทางด้านชนิด รูปแบบ ราคา และสถานที่ผลิต การจัดทำธุรกิจ e-Commerce นี้จะเป็นสื่อทางหนึ่งที่จะช่วยให้มีช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าเพิ่มมากขึ้น ซึ่งเป็นจะการลดค่าใช้จ่าย และยังมีความสะดวกรวดเร็วในการติดต่อ ถือว่าเป็นโอกาสกับกลุ่มผู้ผลิตผ้าทอพื้นบ้าน เนื่องจากสินค้ากลุ่มผู้ผลิตผ้าทอพื้นบ้านก็เป็นหนึ่งในผลิตภัณฑ์ที่มีการขายผ่านช่องทาง e-Commerce นี้ซึ่งจะทำให้ผ้าทอพื้นบ้านเป็นที่รู้จักในวงกว้างและมีช่องทางการจัดจำหน่ายเพิ่มมากขึ้น

3.1.1.5 สภาพแวดล้อม (Ecology)

เนื่องจากวัตถุดิบหลักในการผลิตที่ใช้ในอุตสาหกรรม คือ เส้นไหมซึ่งเป็นวัตถุดิบที่ใช้เวลานานในการผลิต เนื่องวงจรชีวิตของตัวไหมนั้นมีระยะเวลาในการฟักตัวนาน ทำให้ผลิตไม่ทันกับความต้องการ ผนวกกับผู้ผลิตไม่นิยมปลูกต้นหม่อน ซึ่งใบหม่อนนั้นเป็นอาหารของตัวไหม แต่จะใช้พื้นที่ที่มีอยู่ใช้ในการทำการเกษตรอย่างอื่น จากเหตุข้างต้นทำให้ผู้ผลิตผ้าไหมไม่ผลิตเส้นไหมได้เอง ถือว่าเป็นอุปสรรคที่สำคัญต่อกลุ่มผู้ผลิตผ้าทอพื้นบ้าน คือ เมื่อไม่ผลิตวัตถุดิบเองทำให้ต้องซื้อจากผู้จำหน่ายวัตถุดิบ ซึ่งผู้จำหน่ายที่มีเส้นไหมที่มีคุณภาพที่ดีมีจำนวนไม่มาก ส่งผลให้ผู้จำหน่ายวัตถุดิบมีอำนาจในการต่อรองสูง

3.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในนั้นมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและวิเคราะห์ถึงความสามารถหรือศักยภาพของกลุ่มผู้ผลิตผ้าทอพื้นบ้าน บนพื้นฐานของจุดแข็งจุดอ่อน ทั้งนี้เพื่อให้ได้มาซึ่งประสิทธิภาพ และประสิทธิผลในการดำเนินงานของกลุ่มผู้ผลิตผ้าทอพื้นบ้าน ซึ่งผลกระทบจากสภาพแวดล้อมภายในมีในด้านต่างๆ โดยจะแบ่งวิเคราะห์เป็น 2 กลุ่ม คือ กลุ่มธุรกิจและกลุ่มพื้นบ้าน ดังนี้

3.2.1 กลุ่มธุรกิจ

3.2.1.1 ด้านการตลาด

1) ผลิตภัณฑ์ (Product)

ผ้าทอพื้นบ้านเป็นผ้าที่ประวัติความเป็นมาที่ยาวนาน กิจกรรมการทอผ้าอยู่ในวิถีชีวิตของคนอีสานมาตั้งแต่สมัยโบราณกาล ที่จะเห็นได้จากวรรณกรรมโบราณอีสาน เพลงहे่กล่อมลูก เป็นต้น โดยเป็นผ้าที่มีความเป็นเอกลักษณ์และมีลักษณะเฉพาะของแต่ละท้องถิ่นแตกต่างกันไป ซึ่งในปัจจุบันกลุ่มผู้ผลิตผ้าทอพื้นบ้านส่วนใหญ่ได้ผ่านการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย (OTOP Product Champion) จากคณะกรรมการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์จังหวัด / อำเภอ โดยได้รับการพิจารณาให้อยู่ในสินค้าระดับ 2 ดาว – ระดับ 5 ดาว ในปัจจุบันผู้ผลิตยังต้องประสบปัญหาในเรื่องของผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เนื่องจากยังไม่ได้มาตรฐาน ซึ่งสมาชิกบางคนยังมีปัญหาในด้านขาดความรู้ความเข้าใจในผ้าทอพื้นบ้าน โดยมีความรู้เกี่ยวกับข้อมูลองค์ประกอบต่างๆของผ้าทอพื้นบ้านเช่น เส้นไหม สีย้อม ลายๆ อยู่ในเกณฑ์น้อยมากและไม่สมบูรณ์ และทักษะในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด บางกลุ่มจะมีความรู้และทักษะในการผลิตอยู่ในระดับดี แต่เป็นการผลิตรูปแบบเดิมเพื่อสนองตอบแต่ตลาดในท้องถิ่น จึงทำให้ภาพรวมของผ้าทอพื้นบ้านยังขาดความเป็นมาตรฐาน

2) ราคา (Price)

ผ้าทอพื้นบ้านในปัจจุบันมีราคาขายที่แตกต่างกันไปตามชนิดของผ้า ลายผ้า และคุณภาพของผ้า แต่โดยเฉลี่ยแล้วจะขายเมตรละ 350 - 450 บาท แต่ยังคงขาดความชัดเจนในการกำหนดราคาขาย อันเนื่องมาจากความไม่ชัดเจนในการคำนวณต้นทุน ค่าใช้จ่าย และการแข่งขันกัน เนื่องจากผู้ประกอบการเน้นการทำตลาดแบบจำนวน โดยไม่ได้คำนึงถึงคุณค่าทางศิลปวัฒนธรรมของผ้าทอพื้นบ้านอันมีเอกลักษณ์ ทำให้เกิดบรรทัดฐานราคาที่ไม่สอดคล้องกับมูลค่า (Value) ที่แท้จริง

3) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

กลุ่มธุรกิจนั้นการจำหน่ายจะเป็นรูปแบบที่มีเป้าหมายในการขายอย่างชัดเจนรวมถึงมีวิธีและกระบวนการในการติดต่อประสาน เพื่อให้ได้มาซึ่งลูกค้า และมีบุคลากรผู้ทำหน้าที่ขายผ้าที่มีความเข้าใจในผ้าทอพอสมควรแต่ก็ยังไม่สามารถให้รายละเอียดพอที่จะสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้ ในลักษณะการขายของกลุ่มธุรกิจนี้ผู้จำหน่ายจะรับผ้ามาจากกลุ่มผู้ทอโดยการซื้อขาดหรือตั้งราคาตามตกลงกันโดยคิดคำนวณต้นทุนต่างๆแล้วจากนั้นเมื่อขายได้จึงแบ่งเงินให้โดยหักค่าขนานหน้าไว้ ซึ่งช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มธุรกิจนี้ได้แบ่งเป็น 3 ช่องทางคือ ร้านจำหน่ายผ้าทั่วประเทศ งานแสดงสินค้าOTOPระดับ 3 ดาว และส่งออกต่างประเทศ

4) การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

ในด้านการส่งเสริมการขาย ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐในด้านการส่งเสริมการขาย โดยทำการประชาสัมพันธ์ผ่านทางเว็บไซต์ www.thaitambon.com ประชาสัมพันธ์ของโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ในรูปแบบต่างๆ แต่ผู้ผลิตยังคงส่งต้องประสบกับปัญหาในการจัดทำกรส่งเสริมการตลาด เนื่องจากผู้ผลิตยังขาดความรู้และความเข้าใจในการใช้งานในโปรแกรมซื้อขาย อีกทั้งการปรับปรุงข้อมูลของเว็บไซต์ไม่เป็นปัจจุบันและไม่มีการปรับปรุงอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้การส่งเสริมไม่เกิดประสิทธิผลเท่าที่ควรเนื่องจากลูกค้าไม่สามารถรับรู้ข้อมูลข่าวสาร หรือเลือกชมสินค้าได้ ทำให้เสียโอกาสในการซื้อขายสินค้าไปด้วย

3.2.1.2 ด้านการผลิต

ทางด้านการผลิต จะใช้วิธีการผลิตแบบดั้งเดิม โดยใช้กี่ไม้ในการทอผ้ายังไม่มีให้นำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ในการทอมากนัก อันเนื่องมาจากต้นทุนและค่าใช้จ่ายที่สูง ประกอบกับความรู้ความสามารถของผู้ผลิตในแต่ละกลุ่มยังไม่เอื้ออำนวยต่อการใช้เทคโนโลยีที่สูงมากนัก และในการผลิตผ้าทอพื้นบ้านนั้นใช้แรงงานคนเป็นหลัก จึงทำให้เกิดปัญหาซึ่งส่งผลให้ต้องประสบกับปัญหาในการจัดทำกรส่งเสริมการตลาด ปัญหาในเรื่องของมาตรฐาน แต่ในกลุ่มธุรกิจสามารถจัดการการผลิตได้อย่างเป็นระบบ มีแบบแผนในการผลิต กำหนดเป้าหมาย และระยะเวลาในการผลิตได้อย่างเหมาะสมกับปัจจัยต่างๆในระดับหนึ่ง

3.2.1.3 ด้านการเงิน

การจัดการด้านการเงินของกลุ่มธุรกิจ มีการจัดทำบัญชีที่เป็นระบบและมีรูปแบบบ้าง มีการคิดคำนวณต้นทุนที่ชัดเจน และมีการใช้สิทธิในการได้รับความ

ช่วยเหลือแบบกลุ่มเพื่อเข้าถึงทุนและนำไปบริหารจัดการเอง หรือการหาแหล่งทุนจากภายนอก แต่ก็ยังเป็นการจัดการเพื่อประโยชน์ในการค้ามากกว่าความเป็นระบบเพื่อตอบสนองภายใน

3.2.1.4 ด้านทรัพยากรบุคคล

กลุ่มประกอบการแบบธุรกิจจะค่อนข้างมีความพร้อมในการจัดการทรัพยากรบุคคล เนื่องจากจะจัดอยู่ในรูปแบบของการจ้างงานโดยให้ค่าที่เหมาะสมกับลักษณะของงานนั้นๆ ไม่ว่าจะเป็นการซื้อ การทอ การมัดหมี่ ซึ่งมีการตกลงกันในอัตราค่าจ้างระหว่างเจ้าของธุรกิจกับสมาชิกในกลุ่ม ในกรณีนี้จะทำให้สมาชิกได้รับรายได้อย่างสม่ำเสมอและต่อเนื่องซึ่งถือเป็นแรงจูงใจในการประกอบการทอผ้าของสมาชิกและบุคคลภายนอกกลุ่มให้อยากเข้าร่วมกลุ่ม รวมไปถึงการพัฒนาทางทักษะต่างๆที่กลุ่มธุรกิจมีความพร้อมและสามารถติดต่อประสานในองค์กรต่างๆที่เกี่ยวข้องเข้ามาให้ความรู้ และวิธีการ โดยที่เจ้าของธุรกิจจะนำมาประยุกต์ให้เข้ากับความต้องการของตลาดอีกทอดหนึ่ง

3.2.2 กลุ่มพื้นบ้าน

3.2.2.1 ด้านการตลาด

1) ผลิตภัณฑ์ (Product)

ผ้าทอพื้นบ้านของกลุ่มพื้นบ้านยังประสบปัญหา ในเรื่องผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เนื่องจากยังไม่ได้มาตรฐาน ซึ่งสมาชิกบางคนยังมีปัญหาในด้านขาดความรู้ความเข้าใจในผ้าทอพื้นบ้าน โดยมีความรู้เกี่ยวกับข้อมูลองค์ประกอบต่างๆของผ้าทอพื้นบ้านเช่น เส้นไหม ลีข้อม ลายๆ อยู่ในเกณฑ์น้อยมาก และไม่สมบูรณ์ และทักษะในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด อีกทั้งขาดความพร้อมในปัจจุบันพื้นฐานในการผลิตที่กลุ่มพื้นบ้านมักจะเผชิญคือ เครื่องมือบางอย่าง วัสดุ วิธีการ เวลาและความต้องการที่จะพัฒนาอย่างแท้จริง ทำให้ผ้าทอพื้นบ้านที่ได้ยังไม่เป็นมาตรฐานตามที่ตลาดต้องการ

2) ราคา (Price)

กลุ่มประกอบการพื้นบ้านยังขาดความชัดเจนในการตั้งราคาขาย อันมีสาเหตุมาจากขาดความชัดเจนในการคำนวณต้นทุน ค่าใช้จ่าย โดยส่วนใหญ่ในการตั้งราคาจะเป็นการกำหนดราคาร่วมกันระหว่างผู้ผลิตและทางกลุ่ม และเนื่องจากผู้ผลิตไม่มีวิธีการกำหนดราคาที่แน่นอนจึงส่งผลให้ไม่สามารถคำนวณหากำไรที่แท้จริงได้กรณีนี้จะเห็นได้ชัดเจนในกลุ่มผู้ประกอบการแบบพื้นบ้านเป็นส่วนใหญ่ ราคาขายผ้าทอเฉลี่ยแล้วเมตรละ 350 – 450 บาท ขึ้นอยู่กับลายผ้า เนื้อผ้า และคุณภาพ

3) ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

ในกลุ่มพื้นบ้านมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่ไม่กระจาย เนื่องจากกลุ่มพื้นบ้านไม่ได้มีแนวคิดแนวทางในการจำหน่ายเป็นอาชีพหลัก อีกทั้งขาดความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์อย่างแท้จริงเช่นการ เรียกชื่อลาย แบบ ที่ยังไม่มีความเป็นหลักการเดียวกันและความชัดเจน ทำให้เกิดปัญหาในการให้ข้อมูลแก่ลูกค้า ส่งผลให้เกิดการเสียโอกาสในการซื้อขาย โดยการจำหน่ายของกลุ่มพื้นบ้านจะเป็นในลักษณะโดยกลุ่มเพียงอย่างเดียว ซึ่งลักษณะเช่นนี้กลุ่มได้มีข้อตกลงกับสมาชิกในการที่จะผลิตร่วมกัน เมื่อได้ผลผลิตแล้วสมาชิกจะนำมาจำหน่ายผ่านทางกลุ่ม ซึ่งช่องทางการจัดจำหน่ายแบ่งได้เป็น 2 ช่องทาง คือ งานแสดงสินค้า OTOP และการขายในท้องถิ่น ดังนั้นเมื่อมีการผลิตผ้าทอพื้นบ้านจำนวนมาก โดยไม่มีการวางแผนในการจัดจำหน่าย ส่งผลให้เกิดสินค้าคงเหลือในกลุ่ม

4) การส่งเสริมการตลาด (Promotion)

ในด้านการส่งเสริมการขาย ได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานภาครัฐ ในด้านการส่งเสริมการขาย โดยทำการประชาสัมพันธ์ผ่านทางเว็บไซต์ www.thaitambon.com ประชาสัมพันธ์ของโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ในรูปแบบต่างๆ แต่ผู้ผลิตยังคงส่งต้องประสบกับปัญหาในการจัดทำส่งเสริมการตลาด เนื่องจากผู้ผลิตยังขาดความรู้และความเข้าใจในด้านการตลาด โดยส่วนใหญ่แล้วจะใช้วิธีในการจะรอให้ผู้ซื้อเข้ามาติดต่อเอง

3.2.2.2 ด้านการผลิต

การทอผ้าของผู้ประกอบการแบบพื้นบ้านมีรากฐานแนวคิดมาจากการผลิตเพื่อใช้ประโยชน์ เมื่อมีการจัดการให้ดำเนินการแบบกลุ่มเพื่อธุรกิจ จึงขาดความพร้อมในองค์ประกอบต่างๆ ทางการผลิตเพื่อธุรกิจ อันได้แก่ คน เครื่องมือเครื่องจักร วัสดุ อุปกรณ์ วิธีการ ปรชญาในการผลิต และจินตนาการสร้างสรรค์ ตลอดจนระบบในการจัดการการผลิต เช่นเป้าหมายการผลิต ความต่อเนื่อง ความพร้อมต่อการผลิตตามความต้องการ ความรู้ความชำนาญและทักษะที่มีการปฏิบัติไม่สอดคล้องกับแนวทางของการผลิตที่เป็นระบบชัดเจน ทำให้ผ้าทอที่ผลิตได้นั้นยังไม่ได้มาตรฐานเป็นหนึ่งเดียวกัน

จากเดิมชาวบ้านทอผ้าเพื่อใช้ประโยชน์ และเป็นกิจกรรมยามว่างจากภารกิจ โดยค่อยคิดค่อยทำ มีแนวคิดมีจินตนาการ สอดคล้องกับธรรมชาติ วิถีชีวิต ปัจจุบันผู้คนส่วนใหญ่ทอผ้าโดยมีแรงกระตุ้นมาจากปัจจัยภายนอก เช่นการส่งเสริมจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ที่มีการเร่งในองค์ประกอบต่างๆในกระบวนการ ทำให้ชาวบ้านเปลี่ยนการดำเนินการเป็นแบบตอบสนองมากกว่าการยึดหลักเดิม โดยรู้ตัวและไม่รู้ตัว เช่นการรวมกลุ่มปฏิบัติงาน ซึ่งกลุ่มประกอบการส่วนใหญ่ ไม่มีสถานที่ในการผลิตที่ชัดเจนเหมาะสม การดำเนินการเป็นการทำ

อยู่ใต้ถุนบ้านของสมาชิกเอง บางกลุ่มมีการรวมตัวกันที่บ้านของประธาน แต่เป็นการทำของตัวเอง โดยแนวคิดการรวมกลุ่มผลิตส่วนใหญ่เป็นแนวคิดที่มาจากหน่วยงานส่งเสริมต่างๆ ที่ต้องการให้เกิดการรวมกลุ่มเพื่อวัตถุประสงค์ต่างๆ แต่ไม่ได้คำนึงถึงความเหมาะสมในการปฏิบัติ เนื่องจากชาวบ้านต่างมีภารกิจที่บ้านหลายอย่างรวมถึงการเฝ้าดูแลบ้าน ดังนั้นการไปรวมกันในที่ที่กำหนดมักจะก่อให้เกิดปัญหากระทบต่อความเป็นอยู่ปกติ เกิดความรู้สึกหวั่นบ้านและคิดว่าทำที่บ้านก็ไม่มี ความแตกต่างเพราะต่างคนก็ทำของตัวเองอยู่แล้ว ประกอบกับสถานที่การรวมกลุ่มมักจะ ไม่เหมาะสมไม่ครบพร้อม และเป็นการใช้ประโยชน์จากบ้านประธานฝ่ายเดียว ในที่สุดก็ต้องแยกย้ายกลับไปทำที่บ้าน

3.2.2.3 ด้านการเงิน

การจัดการด้านการเงินของกลุ่มทอผ้าพื้นบ้าน ยังไม่มีความชัดเจน ในระบบการเงินการบัญชี เนื่องจากการขาดประสบการณ์ และการมองไม่เห็นประโยชน์ ประกอบกับการทอผ้าส่วนใหญ่เป็นปัจเจก จึงไม่เห็นความจำเป็นในการทำบัญชีหรือบริหารการเงินแบบธุรกิจ ส่วนใหญ่มีทุนหมุนเวียนได้โดยปัจเจก แต่มักจะไม่พอ และไม่มีแหล่งทุนต่อการพัฒนาเชิงธุรกิจเพราะกิจการไม่มีรูปแบบเป็นธุรกิจ และไม่มีช่องทางหาทุนชัดเจน จะมีเพียงแต่เงินทุนในรูปแบบให้เปล่า หรือเงินผู้ปลดดอกเบี้ยย ซึ่งมัวงเงินจำกัด อย่งไรก็ตาม กลุ่มชาวบ้านมีการดำเนินการแบบปัจเจกไม่ได้ให้ความสนใจในการสนับสนุนทุนดังกล่าว นอกจากในเชิงกลุ่มซึ่งนำมาเป็นทุนในการจัดหาวัสดุอุปกรณ์ แล้วก็แบ่งสัดส่วนการรับผิดชอบหนี้เป็นรายปัจเจก

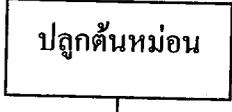
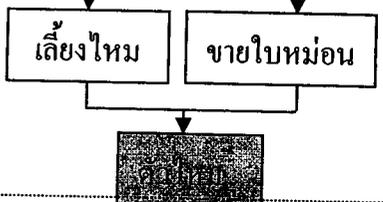
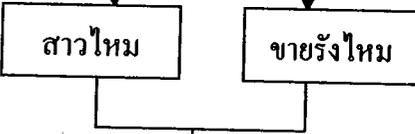
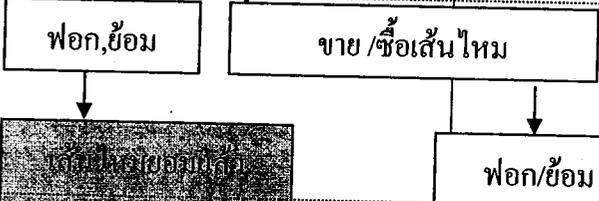
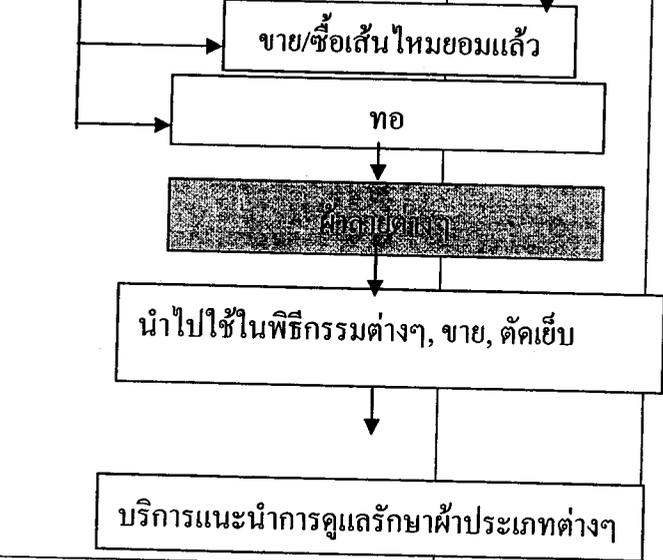
3.2.2.4 ด้านทรัพยากรบุคคล

การบริหารทรัพยากรบุคคล พบว่า กลุ่มผู้ผลิตจะได้รับการฝึกอบรมจากหน่วยงานที่สนับสนุนในด้านต่างๆ เช่น วิธีการทอ วิธีการย้อมสีผ้า วิธีการจัดจำหน่าย วิธีการจัดการด้านการเงิน แต่ในปัจจุบันการทอผ้าของสมาชิกภายในกลุ่มยังไม่ได้มาตรฐานเดียวกันทุกคน รวมไปถึงการย้อมสี การออกแบบลวดลายให้มีความหลากหลาย ซึ่งยังมีสมาชิกที่ขาดความรู้ความชำนาญ และสมาชิกในกลุ่มยังถือว่าการทอผ้าเป็นเพียงงานเสริมซึ่งรองจากการทำการเกษตร ดังนั้นสมาชิกแต่ละคนจึงให้ความสำคัญกับงานด้านการเกษตรมากกว่างานทอผ้า ซึ่งงานทอผ้าจะทำก็ต่อเมื่อว่างจากงานอื่น ๆ แล้วเท่านั้นจึงทำให้งานทอผ้าไม่สม่ำเสมอและไม่ต่อเนื่อง รวมทั้งสมาชิกของกลุ่มส่วนใหญ่เป็นผู้สูงอายุแม้จะมีทักษะ มีความตั้งใจในการผลิตสูงแต่สมรรถนะทางร่างกายก็ถดถอยไปตามวัย ต้องการผู้สืบทอดภูมิแต่เป็นเรื่องยากเนื่องจากค่านิยม และยุคสมัยที่เปลี่ยนไปในปัจจุบันทำให้ขาดคนที่สนใจและสืบสานการทอผ้าต่อไปได้

4. ผลการเปรียบเทียบการประกอบการ OTOP ผ้าทอพื้นบ้านภาคอีสานในกลุ่มพื้นบ้านและกลุ่มธุรกิจ

4.1 กระบวนการทางการผลิตผ้าทอพื้นบ้านที่แสดงให้เห็นถึงกิจกรรมและผู้เกี่ยวข้อง

จากการศึกษาข้อมูลการเปรียบเทียบการประกอบการ OTOP ผ้าทอพื้นบ้านภาคอีสานในกลุ่มพื้นบ้านและกลุ่มธุรกิจ ผู้ศึกษาได้เก็บข้อมูลของการจัดการในกระบวนการดำเนินงานทอผ้าของกลุ่มพื้นบ้านและกลุ่มธุรกิจ ซึ่งแสดงให้เห็นว่ากระบวนการดำเนินงานทอผ้าของทั้งสองกลุ่มนั้นมีความแตกต่างกันในรายละเอียดของการดำเนินงาน ระยะเวลาที่ใช้ในการผลิต อันเนื่องมาจากรูปแบบของการดำเนินงานที่แตกต่างกัน ดังได้กล่าวมาบ้างแล้วข้างต้น และในบทต่อไป ในที่นี้จะเป็นการแสดงให้เห็นกระบวนการดำเนินงานในการผลิตผ้าทอพื้นบ้าน โดยเริ่มจากขั้นตอนแรก จนถึงขั้นตอนสุดท้าย ซึ่งได้เปรียบเทียบจากผ้าประเภทเดียวกัน โดยแสดงให้เห็นได้ชัดเจนในภาพที่ 4 ดังต่อไปนี้

หน่วยงานของรัฐ	กลุ่มพื้นที่บ้าน	กลุ่มธุรกิจ	ระยะเวลา (เฉลี่ย)	
-กระทรวงเกษตร -การปรับปรุงพันธุ์ หม่อนใหม่			4-5	-
-โครงการหลวง -งานประกวดการ สาวไหม ทอผ้า			18-45	
-ศูนย์ศิลปาชีพ -ส่งเสริมพัฒนา ทักษะ			7	
-การจัดมาตรฐาน คุณภาพของถาวรฟอก, ย้อม			3-7	
-อบรม -ให้ความรู้ ในการผลิต, ออกแบบลาย -การขาย -งานแสดง สินค้า			0.15	0.29

ภาพที่ 4 แสดงกระบวนการทำงานของผู้ประกอบการทอผ้า

4.2 ยอดขาย

ตารางที่ 15 แสดงผลการเปรียบเทียบยอดขายของกลุ่มธุรกิจและกลุ่มพื้นที่

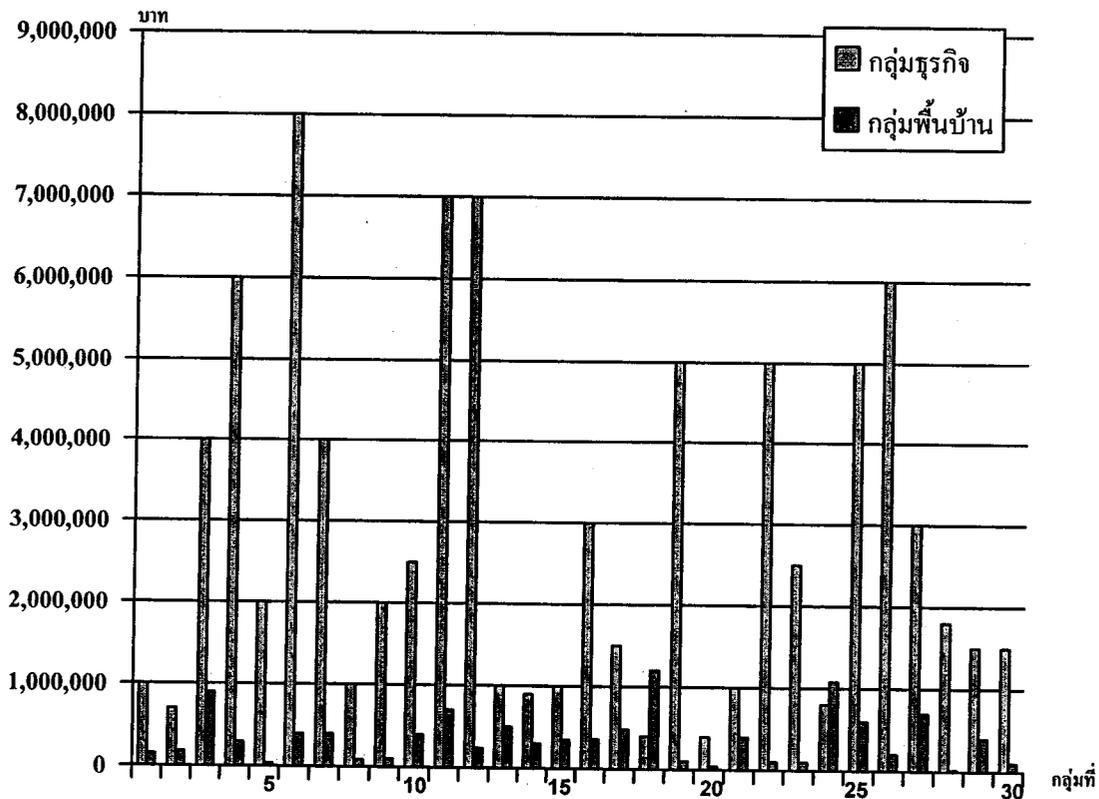
ลำดับที่	กลุ่มธุรกิจ(บาท)	กลุ่มพื้นที่(บาท)
1	1,000,000	150,000
2	700,000	180,000
3	4,000,000	900,000
4	6,000,000	297,600
5	2,000,000	40,000
6	8,000,000	400,000
7	4,000,000	400,000
8	1,000,000	85,000
9	2,000,000	102,000
10	2,500,000	400,000
11	7,000,000	700,000
12	7,000,000	240,000
13	1,000,000	500,000
14	900,000	300,000
15	1,000,000	350,000
16	3,000,000	360,000
17	1,500,000	480,000
18	400,000	1,200,000
19	5,000,000	100,000
20	400,000	40,000
21	1,000,000	400,000
22	5,000,000	100,000
23	2,500,000	100,000
24	800,000	1,080,000
25	5,000,000	600,000

ตารางที่ 15 แสดงผลการเปรียบเทียบยอดขายของกลุ่มธุรกิจและกลุ่มพื้นที่บ้าน (ต่อ)

ลำดับที่	กลุ่มธุรกิจ(บาท)	กลุ่มพื้นที่บ้าน(บาท)
26	6,000,000	200,000
27	3,000,000	700,000
28	1,800,000	18,500
29	1,500,000	400,000
30	1,500,000	100,000

ที่มา:จากการคำนวณ

จากข้อมูลการเปรียบเทียบยอดขายของกลุ่มธุรกิจและกลุ่มพื้นที่บ้าน ได้แสดงให้เห็นอย่างชัดเจนดังภาพต่อไปนี้



ภาพที่ 5 แสดงการเปรียบเทียบยอดขายของกลุ่มธุรกิจและกลุ่มพื้นที่บ้าน

4.3 ราคาขายต่อหน่วย

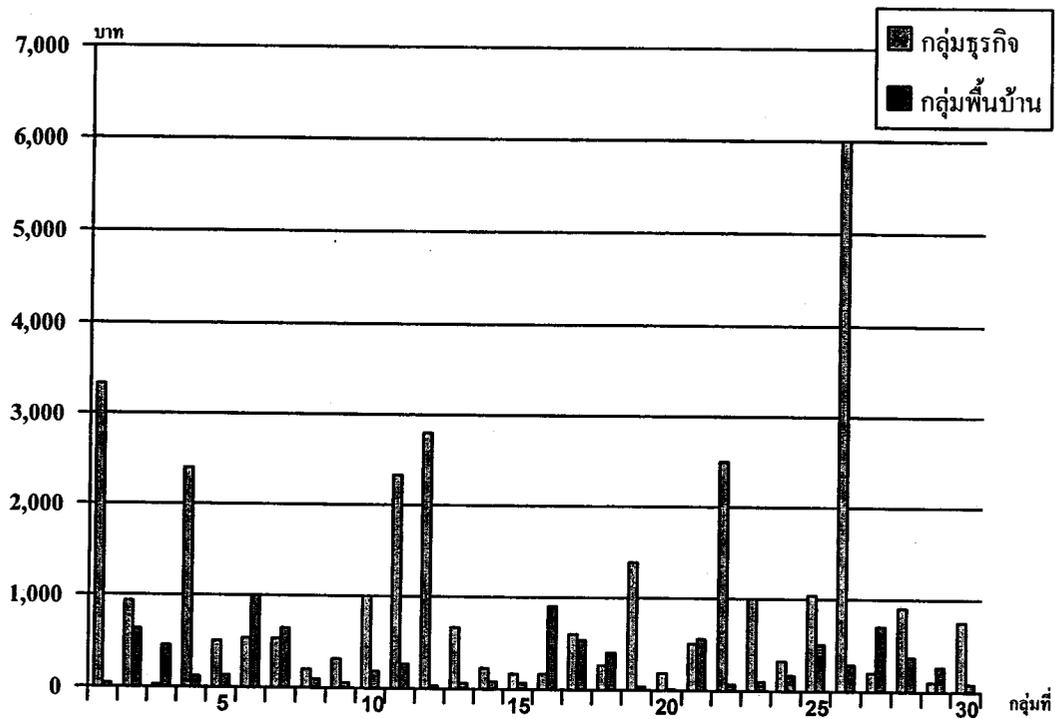
ตารางที่ 16 แสดงการเปรียบเทียบราคาขายต่อหน่วยของกลุ่มธุรกิจและกลุ่มพื้นที่บ้าน

ลำดับที่	กลุ่มธุรกิจ	กลุ่มพื้นที่บ้าน
1	3,333	41
2	933	630
3	27	450
4	2,400	119
5	500	133
6	533	1,000
7	529	645
8	200	94
9	312	56
10	1,000	185
11	2,333	265
12	2,800	33
13	666	62
14	225	83
15	166	70
16	166	900
17	600	533
18	266	400
19	1388	39
20	185	13
21	500	555
22	2500	69
23	1,000	100
24	320	166
25	1,041	500

ตารางที่ 16 แสดงการเปรียบเทียบราคาขายต่อหน่วยของกลุ่มธุรกิจและกลุ่มพื้นที่บ้าน (ต่อ)

ลำดับที่	กลุ่มธุรกิจ	กลุ่มพื้นที่บ้าน
26	6,000	285
27	200	700
28	900	370
29	100	266
30	750	83

จากข้อมูลการเปรียบเทียบราคาขายต่อหน่วยของกลุ่มธุรกิจและกลุ่มพื้นที่บ้าน ได้แสดงให้เห็นอย่างชัดเจนดังกราฟต่อไปนี้



ภาพที่ 6 แสดงการเปรียบเทียบราคาขายต่อหน่วยของกลุ่มธุรกิจและกลุ่มพื้นที่บ้าน

4.4 ต้นทุนต่อหน่วย

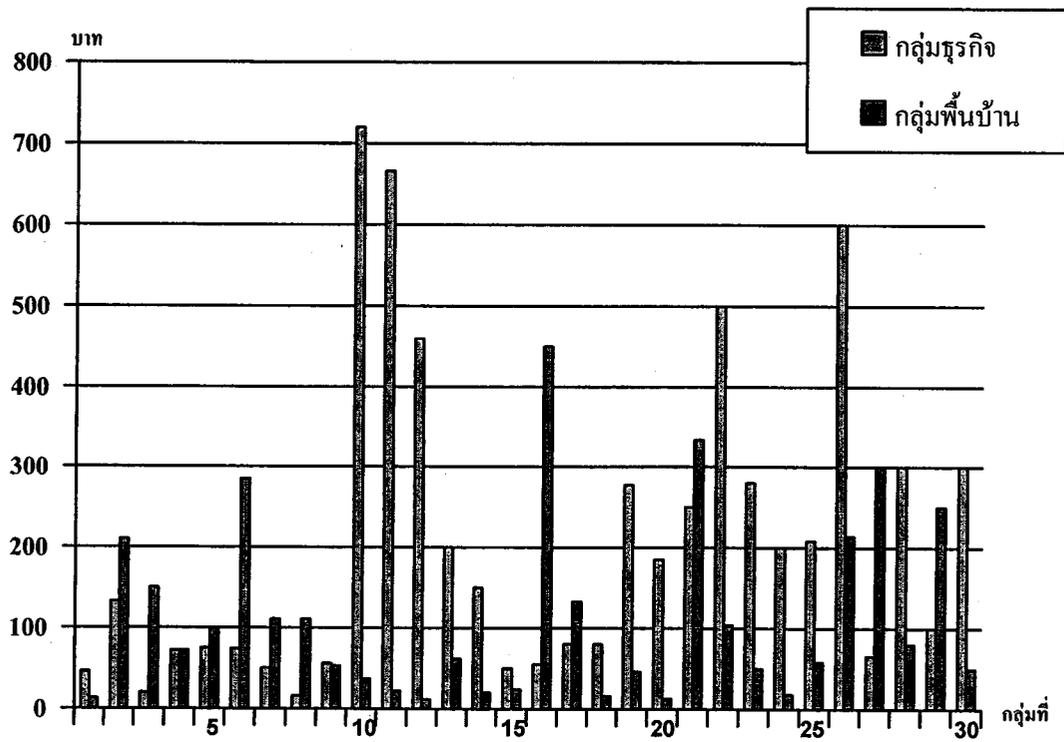
ตารางที่ 17 แสดงการเปรียบเทียบต้นทุนต่อหน่วยของกลุ่มธุรกิจและกลุ่มพื้นที่บ้าน

ลำดับที่	กลุ่มธุรกิจ	กลุ่มพื้นที่บ้าน
1	46	13
2	133	210
3	20	150
4	72	72
5	75	100
6	74	285
7	50	111
8	16	111
9	56	53
10	720	37
11	666	22
12	460	12
13	200	62
14	150	20
15	50	24
16	55	450
17	80	133
18	80	16
19	277	46
20	185	13
21	250	333
22	500	104
23	280	50
24	200	18
25	208	58

ตารางที่ 17 แสดงการเปรียบเทียบต้นทุนต่อหน่วยของกลุ่มธุรกิจและกลุ่มพื้นที่บ้าน (ต่อ)

ลำดับที่	กลุ่มธุรกิจ	กลุ่มพื้นที่บ้าน
26	600	214
27	66	300
28	300	80
29	4	250
30	300	50

จากการข้อมูลการเปรียบเทียบต้นทุนต่อหน่วยของกลุ่มธุรกิจและกลุ่มพื้นที่บ้าน ได้แสดงให้เห็นอย่างชัดเจน ดังกราฟต่อไปนี้



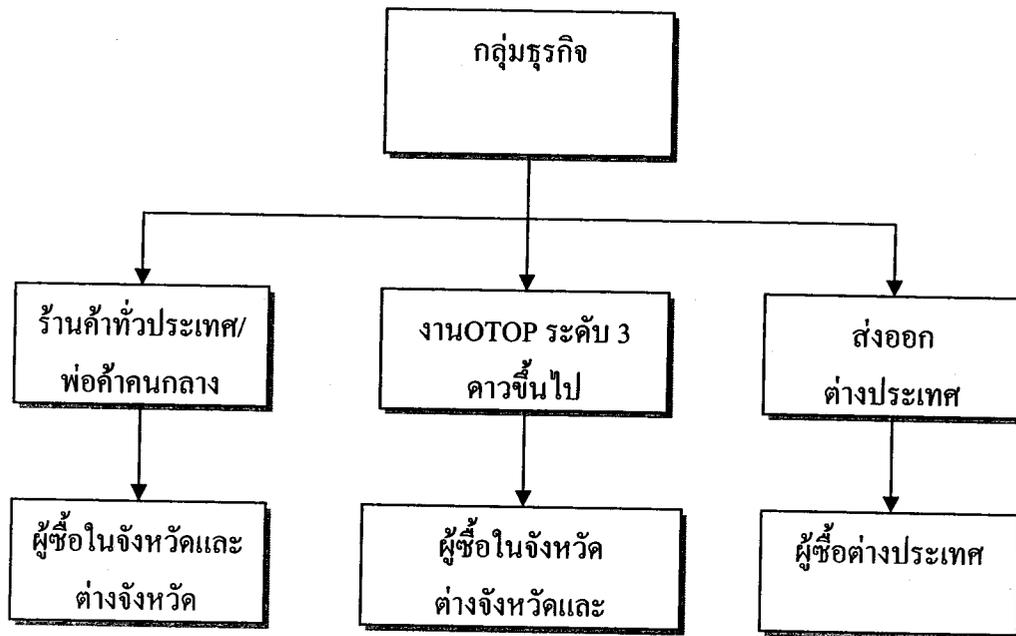
ภาพที่ 7 แสดงการเปรียบเทียบต้นทุนต่อหน่วยของกลุ่มธุรกิจและกลุ่มพื้นที่บ้าน

4.5 ช่องทางการจัดจำหน่าย

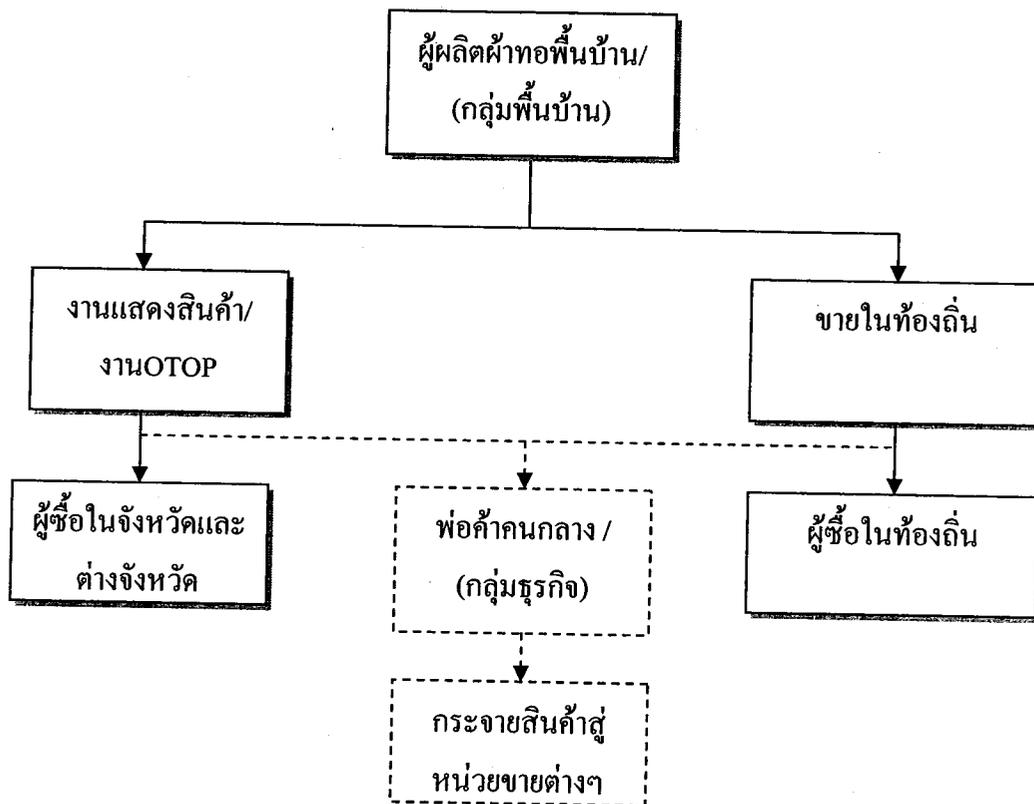
การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม OTOP ผ้าทอพื้นบ้านของทั้งสองกลุ่มจะเห็นว่ามีความแตกต่างกัน ดังนี้

กลุ่มธุรกิจ มีการออกวิ่งประสานหาลูกค้าบางรายมีลูกค้าจากทั่วประเทศ และนำคำสั่งซื้อและข้อมูลที่ได้มาประสานสั่งกลุ่มให้ผลิตเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า การจำหน่ายสินค้าของกลุ่มนี้จะไม่พึ่งพาหน่วยงานที่เกี่ยวข้องมากนักเช่นการจัดงานแสดงสินค้า เป็นเพียงช่องทางรองในการจำหน่ายสินค้าของกลุ่มนี้ เนื่องจากความถนัดและการประสานงานติดต่อของบุคลากรในกลุ่มนี้มีศักยภาพมากกว่ากลุ่มพื้นบ้าน อีกทั้งความเข้าใจในการดำเนินธุรกิจ การพัฒนาลวดลายผ้า เนื้อผ้าให้เข้ากับฤดูกาล และ ค่าความนิยมของกลุ่มลูกค้า อีกทั้งมีการวางแผนในการจำหน่ายอย่างชัดเจน ในแต่ละเดือนมีการกำหนดอัตราขั้นต่ำของการจำหน่ายผ้าเพื่อให้ได้เงินเพียงพอกับการจ่ายค่าแรงงาน รวมถึงความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับผ้า เนื้อผ้า ลายผ้า สีสัณ มีความเหมาะสมกับลักษณะของลูกค้าหรือไม่ และสามารถแนะนำได้ว่าควรประยุกต์ในรูปแบบใด จากภาพที่ 9 จะเห็นได้ว่าช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มธุรกิจสามารถแบ่งออกเป็น 3 ช่องทางใหญ่ๆคือ ร้านค้าทั่วประเทศ พ่อค้าคนกลาง ส่งออกต่างประเทศ จะเห็นว่าช่องทางการจำหน่ายสินค้าของกลุ่มธุรกิจครอบคลุมลูกค้าได้อย่างทั่วถึง และมีฐานลูกค้าที่กว้างกว่ากลุ่มพื้นบ้าน

กลุ่มพื้นบ้าน มีการทอผ้าไว้ใช้เอง หรือนำไปขายในเมืองยามจำเป็น ลักษณะการขายเป็นแบบรองคนซื้อ หรือ มีคนสั่งซื้อ หรือนำไปวางขายตามงานต่างๆที่ฝ่ายสนับสนุนหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการทำ OTOP แนะนำ และในช่วงที่ไม่มีงานแสดงสินค้า หรือ การสนับสนุนจากหน่วยงานสนับสนุนกลุ่มประกอบการก็แทบไม่ได้ขาย เนื่องจากกลุ่มพื้นบ้านจะอ้างว่าไม่มีตลาด อีกทั้งการเดินทาง และข้อจำกัดของเวลา จากภาพที่ 7 แสดงให้เห็นช่องทางการจำหน่ายสินค้าของกลุ่มพื้นบ้าน ซึ่งจะมีช่องทางการจัดจำหน่ายหลักอยู่ 2 ช่องทางคือ งานแสดงสินค้าหรืองาน OTOP และการจำหน่ายในท้องถิ่น



ภาพที่ 8 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มธุรกิจ



ภาพที่ 9 ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มพื้นบ้าน

4.6 การผลิต

ในด้านการผลิต เป็นส่วนที่มีความสัมพันธ์กับการตลาดและการบริหารจัดการ บุคลากร แรงงาน การจัดการการเงิน ส่วนใหญ่สถานที่ที่ใช้ในการผลิตมักจะอยู่ตามบ้านเรือนของแต่ละคน เทคนิคการทอ ลวดลายจะเป็นแบบเดิมๆ การดำเนินการผลิตของบางกลุ่มไม่ได้ทำเป็นระบบ อย่างชัดเจน ทั้งในแง่การกำหนดชนิด ประเภท จำนวนของผลิตภัณฑ์ และขาดความแน่นอนในบุคลากร เวลาในการปฏิบัติงาน ที่จะสามารถตอบสนองความต้องการของตลาดในเชิงธุรกิจได้ โดยจะแสดงให้เห็นถึงความแตกต่างระหว่างกลุ่มธุรกิจ และกลุ่มพื้นบ้าน ดังนี้

กลุ่มธุรกิจ การผลิตของกลุ่มธุรกิจแบ่งออกเป็นหลายรูปแบบ บางกลุ่มจะมีการผลิตในลักษณะการว่าจ้าง โดยเจ้าของธุรกิจจะจ้างกลุ่มแม่บ้านผู้ทอผ้าเป็นผู้ทอให้ โดยสั่งเป็นจำนวนมากกำหนดลักษณะสี ลาย และขนาด โดยบางรายกลุ่มที่ถูกจ้างก็เป็นกลุ่ม OTOP ผ้าทอพื้นบ้าน ซึ่งจะเห็นได้ว่ากลุ่ม OTOP นั้นๆ จะมีลูกค้าประจำ และมีรายได้ค่อนข้างสูงหรือสม่ำเสมอว่ากลุ่มอื่นๆ และบางกลุ่มการผลิตจะค่อนข้างเป็นรูปแบบเชิงอุตสาหกรรมชุมชน หรือแม้กระทั่งอุตสาหกรรมโรงงาน โดยมีการผลิตเป็นจำนวนมาก และทำเป็นระบบ โดยผู้ประกอบการอาจจะเป็นเจ้าของเดียวในกลุ่มชุมชน หรือโดยนายทุนธุรกิจดำเนินการเป็นโรงงานอุตสาหกรรม จึงมีความสามารถในการตอบสนองต่อความต้องการของตลาดได้ทั้งในด้าน ผลิตภัณฑ์ เวลา และเงื่อนไขอื่นๆ ตลอดจนมีความพร้อมต่อการพัฒนาระบบในด้านต่างๆ ด้รับกับสภาวะแวดล้อม แนวโน้ม กระแสความต้องการ และข้อกำหนดความต้องการของตลาดในด้านต่างๆ อย่างไรก็ตามในการผลิตแบบอุตสาหกรรม ก็ยังมีข้อเสียที่ทำให้ความเป็นเอกลักษณ์ของงานพื้นบ้านเชิงอนุรักษ์ อันเป็นคุณค่าทางศิลปวัฒนธรรมท้องถิ่น ได้ลดน้อยลง

กลุ่มพื้นบ้าน การผลิตของกลุ่มพื้นบ้านจะสืบเนื่องมาจากวิถีชีวิตดั้งเดิมของชาวบ้าน คือ เมื่อว่างเว้นจากการทำเกษตรกรรมแล้ว เวลาที่มีอยู่จะใช้ไปกับการปลูกหม่อนเลี้ยงไหม สาวไหม การย้อม การด้าผ้า โดยมีการประดิษฐ์อุปกรณ์ขึ้นใช้เองในครัวเรือน ตลอดจนมีเทคนิควิธีการทำกิจกรรมต่างๆ สืบทอดกันมา บ้างจะทอผ้าเพื่อใช้เอง บ้างจะทอเพื่อให้กับญาติผู้ใหญ่ในพิธีกรรมต่างๆ เป็นส่วนน้อยที่จะมีจุดประสงค์ในการทอเพื่อนำไปขายโดยเฉพาะ แต่เนื่องจากปัจจุบันหน่วยงานราชการได้มีการสนับสนุนการผลิตสินค้า OTOP ชาวบ้านจึงเพียงแต่ทอผ้าเพิ่มมากขึ้นจากเดิมเท่านั้น การผลิตของกลุ่มพื้นบ้านนั้นจึงไม่มีรูปแบบที่ชัดเจนและไม่มีความแน่นอน ในการปลูกหม่อนเลี้ยงไหม การสาวไหม การย้อม การด้าผ้า เวลาในการทำงาน หรือหน้าที่รับผิดชอบของสมาชิก ถึงแม้ว่าจะได้รับการส่งเสริม อบรมวิธีการดำเนินงาน เทคนิค ฯลฯ จากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง การปรับปรุงพัฒนาก็เพิ่มขึ้นเพียงเล็กน้อยเท่านั้นเนื่องมาจากกลุ่มยังขาดความพร้อมในการสนองตอบ

4.7 ด้านการเงิน

กลุ่มธุรกิจ การจัดการด้านการเงินของกลุ่มธุรกิจนั้น ถึงแม้ว่าจะเป็นความรับผิดชอบของเจ้าของธุรกิจเพียงผู้เดียวแต่ก็ยังขาดระบบการบันทึกบัญชีที่ชัดเจนในบางกลุ่ม เนื่องจากข้อจำกัดของเวลาของแต่ละบุคคล ส่วนใหญ่จะเป็นการบันทึกบัญชีอย่างง่าย เพียงเพื่อความเข้าใจส่วนบุคคล และเพื่อไม่ให้เกิดความสับสนในรายรับรายจ่ายซึ่งรวมถึงรายจ่ายส่วนตัว เนื่องจากเป็นธุรกิจครอบครัวและไม่ได้แยกเงินส่วนที่ใช้ในครอบครัวออก ในขณะที่บางรายบันทึกไว้อย่างชัดเจน โดยแบ่งส่วนที่ใช้จ่ายส่วนตัวออกไป และแบ่งเป็นค่าแรง ค่าวัตถุดิบ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน เป็นต้น การจัดการในลักษณะนี้จะเห็นได้จากกลุ่มที่มีการดำเนินการในลักษณะอุตสาหกรรมโรงงานเป็นส่วนใหญ่ ในกลุ่มที่เป็นอุตสาหกรรมชุมชนจะมีเป็นส่วนใหญ่ เพราะส่วนมากจะนิยมบันทึกอย่างง่าย ๆ เท่านั้น

กลุ่มพื้นบ้าน ปัจจัยด้านการเงินและการจัดการทางการเงินดูคล้ายว่าจะเป็นปัญหาเมื่อคิดเปรียบเทียบกับระดับของผู้ประกอบการแต่จากการศึกษาพบว่าด้านเงินทุนไม่ใช่ปัญหาของกลุ่มชาวบ้านเนื่องจากเป็นเพียงการหารายได้เสริมเท่านั้น เพราะชาวบ้านไม่มีแนวคิดที่จะประกอบธุรกิจอย่างจริงจัง และขาดทักษะในการดำเนินการ แม้ว่าจะมีการจัดสรรทุนให้ ก็ไม่ได้ก่อให้เกิดความก้าวหน้าทางธุรกิจที่มีนัยสำคัญ เพราะชาวบ้านมองไม่เห็น โอกาส และไม่เข้าใจธุรกิจที่แท้จริง ในขณะที่หลายๆกลุ่มมีปัญหาด้านการดำเนินการอันเนื่องมาจาก การดำเนินการในสภาพเป็นกลุ่ม การรวมหุ้น ซึ่งเป็นสิ่งชาวบ้านไม่คุ้นเคยและไม่มีความเข้าใจอย่างชัดเจน การประกอบการเกินกำลังความสามารถ การขาดทุน การไม่ไว้วางใจ และก่อให้เกิดความแตกแยกในที่สุด นอกจากนั้นจะพบว่า ในแต่ละกลุ่มมีจัดทำบัญชีแบบจดบันทึกพื้นฐาน ไม่ชัดเจน ไม่ได้ทำในรูปแบบอย่างที่ได้รับการอบรมจากหน่วยงานที่สนับสนุนการจัดทำบัญชีกลุ่มประกอบการ OTOP อันเนื่องมาจากความไม่พร้อมที่จะเข้าใจของชาวบ้าน และปฏิบัติไม่ได้

4.8 ทรัพยากรบุคคล

ทรัพยากรบุคคล เป็นส่วนที่มีความสำคัญมากต่อการดำเนินธุรกิจผ้าทอพื้นบ้าน OTOP โดยทั่วไปแล้ว ทุกกลุ่มจะมีปัญหาด้านการบริหารจัดการ การตลาด การผลิต การเงิน อันเนื่องมาจาก จุดอ่อนของบุคลากร ซึ่งจะจำแนกกลุ่มธุรกิจและกลุ่มพื้นบ้านดังนี้

กลุ่มธุรกิจ เนื่องจากการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจจะเป็นทั้งในรูปแบบอุตสาหกรรมชุมชนและอุตสาหกรรมโรงงาน ดังนั้นการดำเนินงานของกลุ่มธุรกิจจะเป็นไปในลักษณะของการว่าจ้าง ในกรณีที่เจ้าของธุรกิจจ้างกลุ่ม OTOP ผ้าทออีกทอดหนึ่ง เจ้าของธุรกิจจะตกลงราคา รูปแบบลักษณะสินค้า วันเวลาที่ต้องมารับของกับผู้รับจ้าง จึงทำให้การดำเนินงานของผู้

รับจ้างหรือกลุ่ม OTOP มีรูปแบบในการทำงานขึ้น และในส่วนของรูปแบบอุตสาหกรรมโรงงาน บุคลากรในกลุ่มจะมีทั้งแบบพนักงานประจำในอุตสาหกรรม และพนักงานรายวันมีการกำหนด อัตราค่าจ้างแรงงานชัดเจน ตามลักษณะงาน และความพอใจของทั้งสองฝ่าย ในการจัดการด้าน บุคลากรในรูปแบบนี้ผู้ประกอบการความสามารถที่จะป้อนงานให้ได้อย่างสม่ำเสมอ ทำให้ ชาวบ้านเห็นความชัดเจนในการทำผ้าทอมากขึ้น

กลุ่มพื้นบ้าน การดำเนินงานของกลุ่มพื้นบ้านสาเหตุหนึ่งที่ส่งผลให้ผลการ ดำเนินงานยังไม่เป็นที่น่าพอใจส่วนสำคัญจะเป็นผลมาจาก ความพร้อมของบุคลากรต่อระบบการ ดำเนินงานอย่างเป็นธุรกิจ โดยผู้ที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการในชุมชนมีการศึกษาน้อย และขาด ประสบการณ์ทักษะในการดำเนินการเชิงธุรกิจ มีเพียงพื้นฐานการดำเนินงานแบบพื้นบ้านง่ายๆ และเป็นรายได้เสริมหรือกิจกรรมยามว่าง อีกทั้งไม่มีเจตนาารมณ์ในการสืบทอดการดำเนินการ เนื่องจากคนรุ่นใหม่ที่มีความรู้การศึกษามีความเห็นว่าการทำงานที่ไม่คุ้มค่ากับการลงแรง เพราะงานที่เกี่ยวกับผ้าทอต้องอาศัยใจรัก ความอดทน ความจริงจัง เอาใจใส่กับงาน อีกทั้งความ ประณีตและสร้างสรรค์ จึงไม่มีแรงจูงใจในการดำเนินการด้านผ้าทอพื้นบ้าน