



วิทยานิพนธ์

การวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจของการผลิต การตลาด และผลการดำเนินงาน
ของกลุ่มสตรีทอผ้ากบับบ้านคำขวาง จังหวัดอุบลราชธานี
ECONOMIC ANALYSES OF PRODUCTION, MARKETING AND
PERFORMANCE OF THE PAKABBUA BAN-KHAM-KWANG
WOMAN GROUP IN CHANGWAT UBON RATCHATHANI

นางสาวมนโรส ทองรส

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

พ.ศ. 2550



ใบรับรองวิทยานิพนธ์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

วิทยาศาสตร์มหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์เกษตร)

ปริญญา

เศรษฐศาสตร์เกษตร

เศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร

สาขา

ภาควิชา

เรื่อง การวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจของการผลิต การตลาด และผลการดำเนินงานของ
กลุ่มสตรีทอผ้าทอแบบบ้านคำขวาง จังหวัดอุบลราชธานี

Economic Analyses of Production, Marketing and Performance of the Pakabbua
Ban-Kham-Kwang Woman Group in Changwat Ubon Ratchathani

นามผู้วิจัย นางสาวมนโรส ทองรส

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

ประธานกรรมการ

(รองศาสตราจารย์สมศักดิ์ เปรียบพร้อม, Ph.D.)

กรรมการ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์นุชนาถ มั่งคั่ง, Ph.D.)

หัวหน้าภาควิชา

(รองศาสตราจารย์เรืองโร โตกฤษณะ, Ph.D.)

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์รับรองแล้ว

(รองศาสตราจารย์วินัย อัจจงหาญ, M.A.)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่ เดือน พ.ศ.

วิทยานิพนธ์

เรื่อง

การวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจของการผลิต การตลาด และผลการดำเนินงาน
ของกลุ่มสตรีทอผ้ากบบัวบ้านคำขวาง จังหวัดอุบลราชธานี

Economic Analyses of Production, Marketing and Performance of the Pakabbua
Ban-Kham-Kwang Woman Group in Changwat Ubon Ratchathani

โดย

นางสาวมนโรส ทองรส

เสนอ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
เพื่อความสมบูรณ์แห่งปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์เกษตร)

พ.ศ. 2550

มโนรส ทองรส 2550: การวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจของการผลิต การตลาด และผลการ
ดำเนินงานของกลุ่มสตรีทอผ้ากบับบ้านคำขวาง จังหวัดอุบลราชธานี
ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์เกษตร) สาขาเศรษฐศาสตร์เกษตร
ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากร ปรธานกรรมการที่ปรึกษา:
รองศาสตราจารย์สมศักดิ์ เปรียบพร้อม, Ph.D. 152 หน้า

วัตถุประสงค์หลักของการวิจัยในครั้งนี้เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต ช่องทางการตลาด
ผลการดำเนินงาน และการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกลุ่มสตรีทอผ้า
กบับบ้านคำขวาง จังหวัดอุบลราชธานี ในการวิจัยในครั้งนี้ได้ใช้ข้อมูลจากการสัมภาษณ์สมาชิก
กลุ่มสตรีทอผ้ากบับบ้านคำขวางทั้งหมด 20 ตัวอย่างและผู้บริโภคผ้ากบับจำนวน 50 ราย
เครื่องมือที่ใช้ได้แก่ การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทน การวิเคราะห์ช่องทางการตลาด การ
วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค และการผลการดำเนินงานของกลุ่มสตรีทอผ้า
กบับบ้านคำขวาง เพื่อให้ได้ตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย

ผลการวิจัยแสดงให้เห็นว่า กลุ่มสตรีทอผ้ากบับบ้านคำขวาง ทำการผลิตผ้ากบับ ซึ่ง
ต้นทุนที่สำคัญในการผลิตคือเส้นด้าย ผลการวิเคราะห์ช่องทางการตลาดของผ้ากบับพบว่า
ช่องทางในการจัดจำหน่ายผ้ากบับของกลุ่มสตรีทอผ้ากบับบ้านคำขวางที่สำคัญที่สุดคือการ
ออกร้านตามงานแสดงสินค้า ผลการสำรวจพฤติกรรมผู้บริโภคพบว่าเกณฑ์ในการเลือกซื้อที่
สำคัญที่สุดของผู้บริโภคคือคุณภาพของผ้า นอกจากนี้ยังพบว่าผู้บริโภคมีความพึงพอใจในตัว
ผลิตภัณฑ์ การกำหนดราคา ช่องทางการจัดจำหน่ายอยู่ในระดับมาก ส่วนทางด้านวิเคราะห์ถึง
ผลการดำเนินงานของกลุ่มโดยชี้วัดทั้ง 4 ด้าน คือ สภาวะแวดล้อม ปัจจัยเข้า กระบวนการ และ
ปัจจัยออก พบว่ากลุ่มสตรีทอผ้ากบับบ้านคำขวางประสบความสำเร็จในระดับสูง ทางด้านการ
วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกลุ่มสตรีทอผ้ากบับบ้านคำขวางพบว่าทาง
กลุ่มได้อาศัยกลยุทธ์จุดแข็งและโอกาสของกลุ่มมาเป็นแนวทางในการปฏิบัติ เพื่อที่จะได้บรรลุถึง
การดำเนินงานที่ดีขึ้นของกลุ่ม

Manoros Thongros 2007: Economic Analyses of Production, Marketing and Performance of the Pakabbua Ban-Kham-Kwang Woman Group in Changwat Ubon Ratchathani. Master of Science (Agricultural Economics), Major Field: Agricultural Economics, Department of Agricultural and Resource Economics. Thesis Advisor: Associate Professor Somsak Priebprom, Ph.D. 152 pages.

The main objectives of this thesis were to analyse the production cost, marketing channels of Pakabbua cotton handicraft products (CHPs) and to analyse performance, strengths, weaknesses, opportunities and threats of Pakabbua Ban-Kham-Kwang woman group in Changwat Ubon Ratchathani. The data used in this thesis was obtained from an interview of all 20 members of Pakabbua Ban-Kham-Kwang woman group and 50 selected consumers of Pakabbua CHPs. A basic economic cost and return analysis, marketing channels analysis, SWOT analysis and CIPP model were employed as the analytical tools to achieve the objectives.

The study result indicated that the major production cost of Pakabbua CHPs made by the members of Pakabbua Ban-Kham-Kwang woman group was cotton thread cost. The results of marketing channels analysis of Pakabbua CHPs showed that the most important outlet of the woman group's products was the sale at the trade exhibitions and fairs. The analytical results of consumer survey indicated that the product quality was the most effective buying criteria of the consumers. Moreover, the consumers of Pakabbua CHPs were highly satisfied by the contents of products, prices, marketing outlets of Pakabbua CHPs. The analysis of the CIPP model associate with 4 key performance indicators of the group (context, input, process and output) indicated that Pakabbua Ban-Kham-Kwang woman group had a highly success level. The SWOT analysis of Pakabbua Ban-Kham-Kwang woman group also indicated that the woman group could be able to use some strategies focusing on her strengths and opportunities in order to achieve the better performance of the group.

Student's signature

Thesis Advisor's signature

กิตติกรรมประกาศ

วิทยานิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จได้ ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ รองศาสตราจารย์ ดร.สมศักดิ์ เปรียบพร้อม ประธานกรรมการที่ปรึกษาวิทยานิพนธ์เป็นอย่างสูง ซึ่งกรุณาให้คำปรึกษา ข้อเสนอแนะ และแก้ไขข้อบกพร่องของวิทยานิพนธ์มาโดยตลอด ขอขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ดร. นุชนาถ มั่งคั่ง กรรมการสาขาวิชาเอก และอาจารย์ชาญชัย เพ็ชรประพันธ์กุล ผู้แทนบัณฑิตวิทยาลัย ที่ได้กรุณาให้คำแนะนำเพิ่มเติมเพื่อความสมบูรณ์ยิ่งขึ้นของวิทยานิพนธ์เล่มนี้ นอกจากนี้ขอขอบคุณโครงการบัณฑิตศึกษา ภาคพิเศษ ประจำภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตรและทรัพยากรที่ได้มอบทุนสนับสนุนงานวิจัย

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณคุณบุญเลิศม ดวงดี ประธานกลุ่มสตรีทอผ้ากบับบ้านคำขวาง และสมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้ากบับบ้านคำขวางทุกท่าน ท่านปลัดองค์การบริหารส่วนตำบลคำขวาง ที่ให้ความอนุเคราะห์ในด้านข้อมูล และขอบคุณพี่มด สาวตรีที่กรุณาให้คำแนะนำต่างๆในการทำวิทยานิพนธ์ในครั้งนี้

สุดท้ายนี้ ขอกราบขอบพระคุณ คุณพ่อ คุณแม่ คุณยายที่ให้การสนับสนุนในการศึกษา ขอบคุณ พี่ปู น้องแบงค์ การ์ตูน พี่กวางตุ้ง ที่ขับรถพาน้องออกไปสำรวจพื้นที่ในการเก็บข้อมูล และคอยเป็นกำลังใจในยามที่เจอปัญหาและอุปสรรคต่างๆ อีกทั้งขอบคุณ เพื่อนๆ MAE และพี่ๆ ชาวบัวหลวง ที่คอยช่วยเหลือ ให้กำลังใจ และให้ความสนุกสนานตลอดมา

มโนรส ทองรส

พฤษภาคม 2550

สารบัญ

หน้า

สารบัญตาราง	(4)
สารบัญภาพ	(8)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญของปัญหา	1
วัตถุประสงค์ในการวิจัย	3
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	4
ขอบเขตการวิจัย	4
วิธีการวิจัย	5
วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล	5
วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล	6
บทที่ 2 ตรวจสอบเอกสารและแนวคิดทางทฤษฎี	8
ตรวจสอบเอกสาร	8
แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	13
ทฤษฎีดั้งทุนและผลตอบแทน	13
แนวคิดทางการตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภค	17
แบบจำลอง CIPP	21
SWOT Analysis	44

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 3	
สภาพทั่วไปทางสภาพทั่วไปทางเศรษฐกิจ สังคม และการผลิต	
ของกลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวาง จังหวัดอุบลราชธานี	47
สภาพทั่วไปทางภูมิศาสตร์	47
สภาพทั่วไปของกลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวาง	48
สภาพทั่วไปทางสังคมของสมาชิกกลุ่ม	58
สภาพทั่วไปทางเศรษฐกิจของสมาชิกกลุ่ม	61
สภาพทั่วไปของการผลิตผ้ากานบัว	62
บทที่ 4	70
ผลการศึกษา	
ส่วนที่ 1	70
การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทน	
ต้นทุนการผลิต	71
กำไรและผลตอบแทน	78
ส่วนที่ 2	83
การตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภค	
ช่องทางการตลาด	83
พฤติกรรมผู้บริโภค	86
ส่วนที่ 3	94
การประเมินผลกลุ่ม	
ผลการประเมินด้านบริบทหรือด้านสภาวะแวดล้อม	94
ผลการประเมินด้านปัจจัยเข้า	95
ผลการประเมินด้านกระบวนการ	96
ผลการประเมินด้านปัจจัยออก	97
ผลการประเมินความสำเร็จ	98
ส่วนที่ 4	103
การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค	
การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค	103
กลยุทธ์ทางการดำเนินงานจากการวิเคราะห์ SWOT Matrix	107

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 5 สรุปและข้อเสนอแนะ	112
สรุป	112
ข้อเสนอแนะ	118
เอกสารและสิ่งอ้างอิง	120
ภาคผนวก	123
ภาคผนวก ก คำศัพท์ที่เกี่ยวข้อง	124
ภาคผนวก ข แบบสอบถาม	127
ประวัติการศึกษาและการทำงาน	151

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	เกณฑ์ที่ใช้เพื่อพิจารณาเปรียบเทียบระดับความพึงพอใจของผู้บริโภคกับค่าคะแนนที่คำนวณได้	18
2	สาเหตุและเกณฑ์ในการเลือกซื้อผ้ากาบบัวของกลุ่มผู้บริโภคตัวอย่าง	19
3	ระดับความพึงพอใจของผู้บริโภคในการใช้ผ้ากาบบัว	20
4	ตัวแปรหลัก องค์ประกอบตัวแปรหลัก ตัวชี้วัด และค่าหน่วยวัด	24
5	รายชื่อกลุ่มอาชีพทอผ้ากาบบัว ในจังหวัดอุบลราชธานี	46
6	บัญชีรายชื่อสมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวาง จังหวัดอุบลราชธานี	50
7	ข้อมูลทั่วไปทางด้านสังคมของสมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวาง ปี 2549	56
8	จำนวนครัวเรือนที่ประกอบอาชีพหลักและอาชีพเสริมของสมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้าบ้านคำขวาง ปี พ.ศ. 2549	57
9	ที่มาของรายได้โดยเฉลี่ยของสมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวางปี พ.ศ. 2549	57
10	ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการผลิตผ้ากาบบัวของสมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวของสมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวางปี พ.ศ.2549	59

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
11	อุปกรณ์การทอผ้าทอผ้าของกลุ่มสตรีทอผ้าทอผ้าบ้านคำขวางปี พ.ศ. 2549	64
12	อุปกรณ์สำหรับการตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้าทอผ้าของกลุ่มสตรีทอผ้าทอผ้าบ้านคำขวางปี พ.ศ. 2549	65
13	ต้นทุนค่าเส้นด้ายสำหรับการผลิตผ้าทอผ้าของกลุ่มสตรีทอผ้าทอผ้าบ้านคำขวาง พ.ศ. 2549	70
14	ต้นทุนการผลิตผ้าทอผ้าของกลุ่มสตรีทอผ้าทอผ้าบ้านคำขวาง พ.ศ. 2549	71
15	ต้นทุนการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้าทอผ้าแบบแขนสั้น ของกลุ่มสตรีทอผ้าทอผ้าบ้านคำขวาง พ.ศ. 2549	72
16	ต้นทุนการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้าทอผ้าแบบแขนยาว ของกลุ่มสตรีทอผ้าทอผ้าบ้านคำขวาง พ.ศ. 2549	73
17	สรุปผลต้นทุนการผลิตผ้าทอผ้าและเสื้อผ้าสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้าทอผ้าของกลุ่มสตรีทอผ้าทอผ้าบ้านคำขวาง ปี พ.ศ.2549	74
18	ผลตอบแทนจากผ้าทอผ้าของกลุ่มสตรีทอผ้าทอผ้าบ้านคำขวาง ปี พ.ศ. 2549	76

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
19	ผลตอบแทนจากเสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากาบบัวแบบแขนสั้นของกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวาง ปี พ.ศ. 2549	77
20	ผลตอบแทนจากเสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากาบบัวแบบแขนยาวของกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวาง ปี พ.ศ. 2549	77
21	สรุปผลตอบแทนจากผ้ากาบบัวของกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวาง ปี พ.ศ. 2549	79
22	ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มผู้บริโภคตัวอย่างที่เลือกซื้อผ้ากาบบัว	67
23	เกณฑ์และสาเหตุในการเลือกซื้อผ้ากาบบัวและเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากผ้ากาบบัวของกลุ่มผู้บริโภคตัวอย่าง	86
24	ระดับความพึงพอใจของผู้บริโภคในการใช้ผ้ากาบบัวและเสื้อผ้าสำเร็จรูปจากผ้ากาบบัว	87
25	ผลการประเมินด้านบริบทหรือการประเมินด้านสภาวะแวดล้อม (Context) ของกลุ่มสตรีทอผ้าบ้านกาบบัวบ้านคำขวาง	95
26	ผลการประเมินด้านปัจจัยเข้า (Input) ของกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวาง	96
27	ผลการประเมินด้านกระบวนการ (Process) ของกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวาง	97

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่		หน้า
28	ผลการประเมินด้านปัจจัยออก (Output) ของกลุ่มสตรีทอผ้าทาบัวบ้านคำขวาง	98
29	สรุปผลการประเมินกลุ่มสตรีทอผ้าทาบัวบ้านคำขวาง	99

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	SWOT Matrix	42
2	แผนที่ตั้งกลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวาง เลขที่ 138 หมู่ 5 ต.คำขวาง อ.วารินชำราบ จ.อุบลราชธานี	48
3	การบริหารงานกลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวาง	49
4	ขั้นตอนการเตรียมเส้นด้ายพุ่ง	61
5	ขั้นตอนการทอผ้ากานบัว	63
6	ช่องทางการตลาดผ้ากานบัวของกลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวาง พ.ศ. 2549	82

บทที่ 1

บทนำ

ความสำคัญของปัญหา

การทอผ้าเป็นศิลปหัตถกรรมที่เป็นมรดกทางวัฒนธรรมและเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นของคนไทยซึ่งบรรพบุรุษได้สร้างสรรค์เป็นลายเส้น ถักทอ ถ่ายทอดแสดงถึงเอกลักษณ์ความดีงามและคุณค่าต่างๆ การทอผ้าอยู่คู่กับวัฒนธรรมและสังคมไทยมาแต่ช้านาน โดยมีพื้นฐานมาจากวิถีชีวิตในสังคมชนบทและเกษตรกรรม ในอดีตการทอผ้านั้นจะทอไว้เพื่อใช้ประโยชน์ในวิถีชีวิตประจำวัน เช่น การใช้เป็นเครื่องนุ่งห่ม ใช้ในงานพิธีการ และในด้านพิธีกรรมทางพระพุทธศาสนา แต่เมื่อเกิดการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและสังคม ทำให้การทอผ้ามีจุดมุ่งหมายในการผลิตที่เปลี่ยนแปลงไปจากเดิม ภูมิปัญญาในการทอผ้าจึงได้เริ่มพัฒนาไปสู่การทอผ้าเป็นอาชีพ โดยเฉพาะครอบครัวในชนบทของไทยนั้นสามารถประกอบเป็นอาชีพที่สามารถทำงานอยู่กับท้องถิ่น ไม่สร้างปัญหาการอพยพเคลื่อนย้ายแรงงานเข้าสู่สังคมเมือง สามารถทำเป็นอาชีพรองหรืออาชีพเสริมเพื่อเพิ่มรายได้จากอาชีพเกษตรกรรมได้ นอกจากนี้ยังเป็นการยกฐานะความเป็นอยู่ของเกษตรกรให้ดีขึ้น นำไปสู่เป้าหมายของการมีคุณภาพชีวิตที่ดีของเกษตรกรและวางรากฐานที่สำคัญของประเทศและสังคมไทย

จังหวัดอุบลราชธานี เป็นจังหวัดหนึ่งในภาคอีสานที่มีหลักฐานปรากฏในประวัติเกี่ยวกับการทอผ้าที่มีความสวยงามและเป็นเอกลักษณ์ของผ้าเมืองอุบล ประชากรส่วนใหญ่จะมีเชื้อสายลาวที่อพยพมา วัฒนธรรมการแต่งกายส่วนใหญ่จะเป็นไปตามที่ชาวอุบลราชธานีเชื้อสายลาวนิยมแต่งกัน การแต่งกายของชาวอุบลราชธานีในอดีตนิยมนุ่งซิ่นลายดอ้งทอด้วยไหมหรือไหมคำ(ทอง) เป็นการแสดงถึงฐานะของสตรีผู้มีฐานะชั้นสูง

ปัจจุบันงานฝีมือด้านการทอผ้าเพื่อใช้สอยของประชาชนในจังหวัดอุบลราชธานีได้ลดลงด้วยปัจจัยหลายด้าน อาทิเช่น ด้านเทคโนโลยีที่ก้าวหน้าทำให้ผ้าจากโรงงานเข้ามามีบทบาทในชีวิตประจำวันแทนที่ด้วยราคาที่ถูกลงและมีความสะดวกในการใช้ ดังนั้นในยุคสมัยของ นายศิวะ แสงมณี สมัยดำรงตำแหน่งผู้ว่าราชการจังหวัดอุบลราชธานี ในช่วงปี 2543 จึงได้มีแนวความคิดที่จะเผยแพร่ผ้าพื้นเมืองของชาวจังหวัดอุบลราชธานี ให้เป็นที่รู้จักกันอย่างกว้างขวาง และเป็น

เอกลักษณ์ของจังหวัด จึงได้มอบหมายให้คณะทำงาน ทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน และผู้ทรงคุณวุฒิ ดำเนินโครงการ “สืบสานผ้าไทย สายใยเมืองอุบลฯ” พิจารณาศึกษาประวัติความเป็นมาของลายผ้าพื้นเมือง นำมาออกแบบ สร้างสรรค์ ปรับปรุงจนได้ลายผ้าอันเป็นเอกลักษณ์ของจังหวัดและได้ใช้ชื่อลายผ้าอย่างเป็นทางการว่า “ผ้ากาบบัว” โดยมีวัตถุประสงค์ ประการแรกคือสนับสนุนให้ใช้ผ้าไทยและเผยแพร่ลายผ้าทอเอกลักษณ์ของเมืองอุบลฯ สำหรับผ้าฝ้าย ผ้าไหมและผ้าพื้นเมือง ประการที่สอง เพื่อสนับสนุนให้กลุ่มอาชีพทอผ้าในหมู่บ้าน ตำบล ได้พัฒนาคุณภาพงานและสร้างรายได้ให้เพิ่มมากขึ้น จากเจตนารมณ์ในการที่ต้องการเผยแพร่ลายผ้าอันเป็นเอกลักษณ์ ทางจังหวัดจึงได้มีการเชิญชวนให้ข้าราชการ หน่วยงานเอกชน และประชาชนทั่วไปแต่งกายด้วยผ้ากาบบัว ซึ่งเป็นผ้าพื้นเมืองของจังหวัดในโอกาสต่างๆ ซึ่งสอดคล้องกับนโยบายของรัฐบาลในการรณรงค์ให้แต่งกายด้วยชุดผ้าไทย ดังจะปรากฏได้ในส่วนของหน่วยงานราชการบางหน่วยงานให้ข้าราชการสวมใส่ผ้ากาบบัวในวันทำการตามวันที่กำหนด สัปดาห์ละ 1 วัน คือในวันอังคาร โดยแต่ละหน่วยงานจะกำหนดสีเองตามความเหมาะสม

แหล่งผลิตผ้ากาบบัวที่สำคัญของจังหวัดอุบลราชธานีมีหลายแห่ง เช่น กลุ่มสตรีทอผ้าในเขตอำเภอบุญทริก อำเภอสำโรง อำเภอนาคูศรีอุดม อำเภอนาเขี้ยว และอำเภวารินชำราบ ซึ่งการศึกษาในครั้งนี้ได้เลือกศึกษากลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวาง ตำบลคำขวาง อำเภวารินชำราบ จังหวัดอุบลราชธานี เป็นตัวอย่างในการศึกษา โดยในระยะเริ่มแรก ได้ก่อตั้งกลุ่มขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2539 วัตถุประสงค์ในระยะเริ่มแรกนั้นเพื่อทำเป็นอาชีพเสริมจากการว่างจากฤดูกาลทำนา จากการค้าขายและรับจ้างทั่วไป สมาชิกที่ก่อตั้งกลุ่มได้ร่วมทุนกันด้วยการลงขัน ในระยะเริ่มแรกมีเพียงการทอผ้าขาวม้า และผ้าซิ่น จนกระทั่งเมื่อช่วงปี 2543 ในสมัยนายศิวัช แสงมณี ดำรงตำแหน่งผู้ว่าราชการจังหวัดอุบลราชธานี ได้รณรงค์ให้ทำผ้าพื้นเมืองที่เป็นเอกลักษณ์ไทย ทำให้วัตถุประสงค์ในการผลิตผ้ากาบบัวของกลุ่มเปลี่ยนไปเพื่อสนองนโยบายภาครัฐด้วย ทางกลุ่มจึงได้ปรึกษารื้อกันภายในกลุ่ม ได้ข้อตกลงว่าจะทำการผลิตผ้ากาบบัว และเสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากาบบัว ด้วยฝีมือการทอผ้ากาบบัวของกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวาง ที่มีจุดเด่นที่ทอด้วยมือ มีลวดลาย สี สัน การตัดเย็บ มีความประณีต ลีกลมกลืน เนื้องานที่ละเอียด และสวมใส่สบาย ดูแลรักษาง่าย และจากการสนับสนุนจากพัฒนาชุมชนจังหวัดอุบลราชธานี ทำให้ผ้ากาบบัวและเสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากาบบัวของกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวาง ได้รับความนิยมอย่างกว้างขวาง และได้รับคำชมเชยอย่างต่อเนื่อง เมื่อ ปี พ.ศ. 2547 กลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวางเป็นกลุ่มเกษตรกรผลิตผ้ากาบบัวที่ได้รับการคัดสรรรับรองคุณภาพให้เป็นผลิตภัณฑ์ห้าดาว ในการคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ระดับประเทศ จากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

ในปี พ.ศ. 2547 เป็นเครื่องการันตีผลงาน กลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวางเป็นกลุ่มเกษตรกรอีกกลุ่มหนึ่งที่ได้รับการส่งเสริมสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ ของรัฐบาลให้มีการนำเอาภูมิปัญญาท้องถิ่นไปใช้ให้เกิดประโยชน์ แต่ในปัจจุบันทางกลุ่มยังคงประสบปัญหาในการดำเนินงานทั้งทางด้านต้นทุนการผลิตที่สูงและทางกลุ่มยังขาดความรู้ในเรื่องการทำธุรกิจทางการตลาดและการจัดจำหน่าย

กลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวางได้ก่อตั้งกลุ่มมานานกว่า 10 ปี มีครัวเรือนที่เป็นสมาชิกกลุ่ม 20 ครัวเรือน แต่ยังไม่มีความก้าวหน้าในการศึกษาถึงผลการดำเนินงาน ปัญหาและอุปสรรคในการผลิตและจำหน่าย ดังนั้นในการวิจัยครั้งนี้จึงมุ่งหวังทำการศึกษาและวิเคราะห์ผลการดำเนินงานของกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวาง อีกทั้งยังศึกษาถึงช่องทางการตลาดของผ้ากาบบัวเพื่อพิจารณาถึงการตลาดของกลุ่ม เพราะแม้ว่าผ้ากาบบัวจะได้รับการส่งเสริมจากทางหน่วยงานในจังหวัดและจากภาครัฐอย่างต่อเนื่อง แต่การพัฒนาผ้ากาบบัวของกลุ่มยังไม่ประสบความสำเร็จมากนัก เนื่องมาจากประสบปัญหาด้านต้นทุนการผลิต ปัญหากลุ่มผู้ใช้มีจำนวนจำกัดเฉพาะในเขตพื้นที่ปัญหาการหาแหล่งรองรับผลผลิตใหม่ๆ ทั้งในประเทศและต่างประเทศ และศึกษาถึงผลการดำเนินงานทางการตลาดของผ้ากาบบัว รวมทั้งทำการวิเคราะห์ถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis) ตลอดจนหาแนวทางและวางแผนเพื่อส่งเสริมให้กลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวาง ตำบลคำขวาง อำเภอวารินชำราบ จังหวัดอุบลราชธานี มีการพัฒนาประสิทธิภาพในการผลิต การพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์ การสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลิตภัณฑ์ และการออกแบบผลิตภัณฑ์ รวมทั้งสามารถปรับตัวในทิศทางเป็นประโยชน์และมีศักยภาพมากยิ่งขึ้น

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาสภาพทั่วไปทางด้านกระบวนการผลิตผ้ากาบบัว รวมทั้งสภาพเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือนสมาชิกในกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวาง
2. วิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนของผ้ากาบบัวของกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวาง
3. เพื่อศึกษาถึงช่องทางการตลาดและพฤติกรรมของผู้ซื้อผ้ากาบบัวของกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวาง
4. เพื่อศึกษาถึงผลของการดำเนินงานของกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวาง

5. เพื่อศึกษาโอกาส อุปสรรคทางธุรกิจ และวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็งในการดำเนินงานของกลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวาง เพื่อกำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันที่เหมาะสม

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

เมื่อทราบถึงสภาพทั่วไป การดำเนินงานของกลุ่ม ข้อมูลการผลิต การตลาด ตลอดจนกลยุทธ์ในการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ทำให้สมาชิกทราบถึงต้นทุนการผลิตที่แท้จริงสามารถนำไปประกอบการตัดสินใจในการผลิตได้ อีกทั้งยังสามารถนำไปใช้ในกระบวนการผลิตและการตลาดของกลุ่มให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น และสามารถใช้เป็นข้อมูลประกอบการกำหนดแนวทางในการดำเนินงานเพื่อส่งเสริมให้กลุ่มสามารถพึ่งพาตนเองได้ในระยะยาว นอกจากนี้ภาครัฐและเอกชนสามารถนำผลการศึกษาที่ได้ไปกำหนดนโยบายที่เกี่ยวข้องเพื่อส่งเสริมการผลิตผ้ากบฏได้อีกด้วย

ขอบเขตการวิจัย

ขอบเขตทางด้านการผลิต

ในการศึกษารั้งนี้จะอาศัยข้อมูลปฐมภูมิในปีการผลิต 2549 เป็นหลัก โดยจะทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากครัวเรือนเกษตรกรที่เป็นสมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวาง อำเภอวารินชำราบ จังหวัดอุบลราชธานี ในการผลิตผ้ากบฏ

ขอบเขตทางด้านการตลาด

ในการศึกษาด้านการตลาดจะทำการศึกษาถึงช่องทางการตลาดของผ้ากบฏของกลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวาง และสถานการณ์ทางการตลาดของผ้ากบฏที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน (ปี 2549) จากการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวาง และสัมภาษณ์ผู้บริโภครที่ซื้อผ้ากบฏเพื่อให้ทราบถึงปัจจัยและเหตุผลของการใช้ผ้ากบฏ

วิธีการวิจัย

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

ข้อมูลที่ใช้ในการวิจัยประกอบด้วยข้อมูลปฐมภูมิและข้อมูลทุติยภูมิ มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. ข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เพื่อเป็นข้อมูลหลักที่ใช้ในการศึกษาได้จากการออกแบบสอบถามเพื่อสัมภาษณ์ ซึ่งในการเก็บข้อมูลจะใช้แบบสอบถามทั้งหมด 2 ชุดด้วยกัน คือ กลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวาง และกลุ่มผู้บริโภคร โดยจะพิจารณาเก็บข้อมูลจากผู้ที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามอย่างดี

1.1 กลุ่มผู้ผลิต จะทำการศึกษาจากสมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวางจากสมาชิกกลุ่มทั้งหมด 20 ครัวเรือน ทั้งนี้รวมถึงการเก็บข้อมูลจากประธานกลุ่มและกรรมการกลุ่มด้วย

1.2 ผู้บริโภคซึ่งจะทำการศึกษาถึงพฤติกรรมผู้บริโภคของผู้ที่ใช้ผ้ากานบัว ซึ่งในการเก็บรวบรวมกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคในครั้งนี้ ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเฉพาะเจาะจงจากผู้ที่เคยใช้ผ้ากานบัว คือ ข้าราชการครู ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดอุบลราชธานี โดยทำการเก็บข้อมูลจากผู้บริโภค จำนวน 50 ราย จากข้าราชการครูทั้งหมดในโรงเรียนนารีอนุกุล จำนวน 230 ราย และโรงเรียนเบ็ญจะมะมหาราช จำนวน 250 ราย สอบถามถึงมูลเหตุและปัจจัยใดที่มีต่อการตัดสินใจซื้อผ้ากานบัว

2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary Data) เป็นข้อมูลที่เก็บรวบรวมจากเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนข้อมูลทางสถิติที่หน่วยงานราชการได้เก็บรวบรวมไว้ เพื่อให้ได้มาซึ่งข้อมูลที่เกี่ยวข้องและเป็นประโยชน์ต่อการวิจัยครั้งนี้

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิจัยครั้งนี้จะวิเคราะห์ข้อมูลจำแนกตามวัตถุประสงค์แต่ละข้อดังนี้

1. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ข้อที่ 1 ในการอธิบายถึงสภาพทั่วไปทางด้านเศรษฐกิจ และสังคมของกลุ่ม จะใช้วิธีการวิเคราะห์เชิงพรรณนา (Descriptive Analysis) โดยอาศัยวิธีการทางสถิติมาใช้ เช่น การแจกแจงความถี่ ร้อยละ และแสดงตารางประกอบคำอธิบายเกี่ยวกับข้อมูลทั่วไป เช่น เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพหลัก อาชีพรอง รายได้ของสมาชิกกลุ่มผู้ผลิตผ้ากบฏ เพื่อให้ทราบถึงข้อมูลพื้นฐานของสมาชิก เนื่องจากมีส่วนเกี่ยวข้องกับความสามารถในการจัดกิจกรรมการผลิต พัฒนาการผลิต และการตลาดของกลุ่ม

2. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ข้อที่ 2 ใช้วิธีการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตผ้ากบฏโดยใช้สถิติเชิงปริมาณ (Quantitative Analysis) ซึ่งในการวิเคราะห์จะแยกวิเคราะห์ต้นทุนผันแปรและต้นทุนคงที่ ทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงินในการผลิตผ้ากบฏ ตลอดจนผลตอบแทนในรูปแบบของกำไร อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน

3. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ข้อที่ 3 จะศึกษาถึงช่องทางการตลาดและการกระจายสินค้าของกลุ่ม โดยจะเป็นการแสดงให้เห็นถึงลักษณะการกระจายผลผลิตไปจนถึงผู้บริโภค และในการศึกษาถึงพฤติกรรมถึงสาเหตุการใช้ เกณฑ์ในการตัดสินใจซื้อ และความพึงพอใจในการใช้ผ้ากบฏ จะใช้วิธีการวิเคราะห์แบบสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) ซึ่งใช้สเกลให้คะแนนถึงความพอใจในการบริโภคผลิตภัณฑ์

4. เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ข้อที่ 4 การศึกษาถึงผลการดำเนินงานของกลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวาง ในการผลิตผ้ากบฏ จะใช้แบบจำลองชิปปี้ (CIPP Model) โดยมุ่งที่จะประเมินบริบทหรือสภาพแวดล้อมของกลุ่ม ปัจจัยนำเข้าของกลุ่ม กระบวนการดำเนินงานของกลุ่ม โดยมีรายละเอียดดังนี้

4.1 การประเมินบริบทของกลุ่ม (Context Evaluation) เป็นการประเมินบริบทภายในท้องถิ่น ซึ่งเป็นรากฐานสำคัญที่จะนำไปสู่การรวมกลุ่ม โดยจะพิจารณาจากสถานะทั่วไปทางด้าน

เศรษฐกิจ ความต้องการรวมกลุ่มของสมาชิก สภาพการรวมกลุ่มอาชีพทอผ้าในอดีต ความคุ้นเคย รู้จักกันของสมาชิก และความสะดวกของการคมนาคมเข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม

4.2 การประเมินปัจจัยนำเข้า (Input Evaluation) เป็นการประเมินเพื่อพิจารณาความเหมาะสมและเพียงพอของทรัพยากร โดยพิจารณาจากบุคลากรหรือสมาชิกกลุ่ม เงินทุนดำเนินงานของกลุ่ม วัสดุคิบบนท้องถิ่น วัสดุอุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องใช้ อาคารสถานที่ (ที่ทำการกลุ่ม) และการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ การประเมินประสิทธิภาพปัจจัยนำเข้าจะทำให้ทราบว่าปัจจัยนำเข้าต่างๆ ของกลุ่มเอื้ออำนวยต่อการดำเนินงานมากน้อยเพียงใด

4.3 การประเมินกระบวนการ (Process Evaluation) เป็นการประเมินกระบวนการในการดำเนินงานของกลุ่ม โดยพิจารณาจากการบริหารของกลุ่ม ความเป็นผู้นำของประธานกลุ่ม และการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม การประเมินกระบวนการจะทำให้ได้รับข้อมูลย้อนกลับ (Feedback) เกี่ยวข้องกับข้อบกพร่องของการดำเนินงาน ซึ่งสามารถใช้เป็นข้อมูลในการพัฒนาแก้ไขปรับปรุงให้กระบวนการในการดำเนินงานของกลุ่มในช่วงต่อไปมีประสิทธิภาพมากขึ้น

4.4 การประเมินปัจจัยออก (Product Evaluation) เป็นการประเมินผลที่เกิดขึ้นจากการดำเนินโครงการ โดยพิจารณาการตอบสนองต่อเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ของกลุ่ม ผลประโยชน์ที่สมาชิกของกลุ่มได้รับ ได้แก่ การมีผลิตภัณฑ์หลักที่เป็นที่ต้องการของตลาด การมีการพัฒนารูปแบบและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการมีแหล่งจำหน่ายผลผลิต

5. เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ข้อที่ 5 จะใช้วิธีการศึกษาโอกาส อุปสรรคทางธุรกิจ และวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็งในการดำเนินงานของกลุ่มสตรีทอผ้ากบแก้วบ้านคำขวาง (SWOT Analysis) เพื่อกำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันที่เหมาะสมให้มีประสิทธิภาพเพื่อแก้ไขปัญหาต่างๆ ในการผลิตผ้ากบแก้ว

บทที่ 2

ตรวจสอบเอกสารและแนวคิดทางทฤษฎี

การตรวจเอกสาร

ธาราดล พลายงาม (2545) ได้ทำการศึกษาเรื่องการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานจากป่านสรนารายณ์: กรณีศึกษากลุ่มสตรีสหกรณ์การเกษตรหุบกะพง สาขาศิลปาชีพจักสานป่านสรนารายณ์ ปี 2544 มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาลักษณะทั่วไปของธุรกิจผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานป่านสรนารายณ์ ต้นทุนและผลตอบแทนของผลิตภัณฑ์ที่สำคัญ 4 ประเภท คือ หมวกปีกเล็ก หมวกปีกใหญ่ กระเป๋าคาด และกระเป๋าสะพาย รวมทั้งศึกษาถึงศักยภาพการผลิตและการตลาดของผลิตภัณฑ์จักสานป่านสรนารายณ์ จากการศึกษา พบว่า สมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์การเกษตรหุบกะพง สาขาศิลปาชีพจักสานป่านสรนารายณ์มีประสบการณ์ในการผลิตเฉลี่ยเท่ากับ 17.04 ปี สมาชิกฯ ร้อยละ 69.57 ผลิตเครื่องจักสานป่านสรนารายณ์เป็นอาชีพหลัก ต้นทุนการผลิตของหมวกปีกเล็ก หมวกปีกใหญ่ กระเป๋าคาด และกระเป๋าสะพาย เท่ากับ 79.34 112.99 237.75 และ 258.90 บาทต่อใบ และสมาชิกฯ ได้รับกำไรสุทธิ เท่ากับ 20.66 17.02 22.25 และ 31.10 บาทต่อใบ ตามลำดับ ผลการศึกษาด้านวิธีการตลาดของผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานป่านสรนารายณ์ส่วนใหญ่กระจายจากสมาชิกฯ ไปยังสหกรณ์เพื่อจำหน่ายให้ผู้บริโภคภายในประเทศร้อยละ 79.57 ส่วนเหลือมการตลาดของผลิตภัณฑ์ประเภทกระเป๋าสะพาย กระเป๋าคาด หมวกปีกเล็ก และหมวกปีกใหญ่ โดยจำหน่ายผ่าน สหกรณ์เท่ากับ 10 บาทต่อใบ และส่วนเหลือมการตลาดโดยจำหน่ายผ่านผู้ค้าปลีก เท่ากับ 192.50 175.00 135.00 และ 122.50 บาทต่อใบตามลำดับ ผลการวิเคราะห์ศักยภาพการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานป่านสรนารายณ์ พบว่ามี ความเป็นไปได้แต่ควรมีการพัฒนาให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นเช่น ควรมีการพัฒนาด้านรูปแบบของผลิตภัณฑ์และกลยุทธ์การจัดจำหน่าย อีกทั้งการควบคุมคุณภาพให้ได้ตามความต้องการของตลาด

อมรทิพย์ แท้เที่ยงธรรม (2545) ได้ทำการศึกษาวิจัยเรื่องสถานการณ์ด้านการผลิต การตลาด โอกาสทางการตลาด และกลยุทธ์ทางการตลาด ของสินค้าศิลปหัตถกรรมพื้นบ้านภายใต้โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์: กรณีศึกษาเครื่องจักสานจังหวัดนครราชสีมาและอ่างทอง โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อมุ่งเน้นการศึกษาศาสนการณ์การผลิต การตลาด ปัญหาและอุปสรรคด้านการผลิตและการตลาด โดยทำการศึกษาด้วยวิธีการสำรวจตลอดจนวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดด้วยวิธี

SWOT Analysis และกำหนดกลยุทธ์สำหรับกลุ่มผู้ผลิตจักสานตัวอย่างในจังหวัดนครราชสีมาและ
 อ่างทอง จากการศึกษา พบว่า ผู้ผลิตจักสานส่วนใหญ่ทำจักสานเป็นอาชีพเสริมจากการทำ
 การเกษตร โดยรายได้จากการทำจักสานประมาณรายละ 2,000-3,000 บาทต่อเดือนต่อครัวเรือน
 รูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตส่วนใหญ่จะกำหนดด้วยตนเอง หรือกำหนดกันเองในกลุ่มสมาชิก
 หรือเป็นรูปแบบที่ได้รับการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษ วัสดุที่ใช้ในการทำจักสานส่วนใหญ่จะเป็น
 วัสดุที่หาได้ในท้องถิ่น เครื่องมือเครื่องใช้ในการทำจักสานมักจะเป็นเครื่องมือที่ง่าย ผลิตภัณฑ์
 จักสานที่ผลิตได้จะมีคุณภาพไม่คงที่และปริมาณที่ผลิตได้ก็ไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับเวลาทำการ
 ผลิต นอกจากนี้ยังพบว่าผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มผู้ผลิตจักสานตัวอย่างผลิตมีชนิด รูปแบบ และขนาดของ
 ผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย การพัฒนาชนิดและรูปแบบของผลิตภัณฑ์เป็นไปอย่างช้าๆ ผลิตภัณฑ์ที่
 ผลิตได้เน้นการใช้วัสดุจากธรรมชาติที่หาได้ในท้องถิ่นและใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น ราคาจำหน่าย
 ผลิตภัณฑ์ค่อนข้างต่ำ โดยส่วนใหญ่เป็นการขายผ่านพ่อค้าคนกลาง ปัญหาและอุปสรรคที่กลุ่ม
 ผู้ผลิตจักสานประสบที่สำคัญได้แก่ ปัญหาความไม่เพียงพอของเงินทุน การขาดทักษะในการพัฒนา
 ผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และการขาดตลาดรองรับผลิตภัณฑ์ที่แน่นอน ผลการวิเคราะห์โอกาสทาง
 การตลาดพบว่า กลุ่มผู้ผลิตส่วนใหญ่มีสภาพแวดล้อมภายในเข้มแข็งในระดับปานกลาง และ
 สภาพแวดล้อมภายนอกมีผลต่อกลุ่มผู้ผลิตในระดับปานกลาง ดังนั้นกลยุทธ์ที่เหมาะสมสำหรับกลุ่ม
 ผู้ผลิตจึงได้แก่ “กลยุทธ์รักษาสถานะเดิม”

อมรทิพย์ แท้เที่ยงธรรม (2546) ได้ทำการวิจัยเรื่องการประเมินผลกลุ่มหัตถกรรมภายใต้
 โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์: กรณีศึกษาจังหวัดนครศรีธรรมราช มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา
 สถานการณ์ทั่วไป และประเมินผลกลุ่มหัตถกรรมภายใต้โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ใน
 จังหวัดนครศรีธรรมราช 4 ประเภท ได้แก่ กลุ่มจักสานย่านลิเภา กลุ่มแกะหนังตะลุง กลุ่มผลิตภัณฑ์
 กระจูด และกลุ่มพัดใบกระพ้อ รวมทั้งศึกษาปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มหัตถกรรม โดยใช้
 แบบจำลองซิปป์ในการวิเคราะห์ จากผลการวิเคราะห์พบว่า กลุ่มหัตถกรรมตัวอย่างทุกกลุ่มประสบ
 ความสำเร็จในระดับสูง โดยปัญหาและอุปสรรคของกลุ่มหัตถกรรมส่วนใหญ่ได้แก่ ปัญหาการ
 คมนาคมเข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม ความไม่เพียงพอของเงินทุน ความไม่เพียงพอของวัสดุในท้องถิ่น
 อาคารที่ทำการกลุ่มมีขนาดไม่เหมาะสมกับความต้องการใช้ของกลุ่ม การขาดทักษะในการพัฒนา
 รูปแบบผลิตภัณฑ์ และการขาดทักษะการเป็นผู้นำของประธานกลุ่ม ซึ่งสามารถนำมาสรุปเป็น
 ข้อเสนอแนะดังนี้ 1) เนื่องจากกลุ่มหัตถกรรมทุกประเภทประสบปัญหาที่คล้ายคลึงกัน ดังนั้นใน
 เบื้องต้นกลุ่มหัตถกรรมทุกประเภทจึงควรมีการประสานความร่วมมือกันเพื่อกำหนดกรอบแนวทาง
 ในการแก้ไขหรือบรรเทาปัญหาดังกล่าวในภาพรวมก่อน หลังจากได้กรอบแนวทางในการแก้ไข

หรือบรรเทาปัญหาในภาพรวมแล้ว ควรนำแนวทางในภาพรวมมาหารือร่วมกันเพื่อกำหนด มาตรการที่ชัดเจนสำหรับการแก้ไขหรือบรรเทาปัญหาของแต่ละกลุ่มประเภทหัตถกรรม 2) กลุ่ม หัตถกรรมต่างๆ ควรมุ่งแสวงหาความแตกต่างที่เป็นลักษณะเด่นของกลุ่ม ซึ่งจะช่วยให้กลุ่มมี ความสามารถในการแข่งขันระยะยาว 3) ควรจัดให้มีการประชุมระหว่างประธานกลุ่มหัตถกรรมทุก กลุ่มและเจ้าหน้าที่ของหน่วยงานภาครัฐในท้องถิ่นที่เกี่ยวข้องทุกเดือน เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็น และข้อมูลข่าวสารซึ่งกันและกัน ซึ่งจะเป็ประโยชน์อย่างมากต่อกลุ่มหัตถกรรมในจังหวัด นครศรีธรรมราช

ดวงสมร ไกรทอง (2547) ได้ทำการศึกษาเรื่องการวิเคราะห์เศรษฐกิจการผลิตและ การตลาดผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านหนองแวง อำเภอหนองเรือ จังหวัดขอนแก่น มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและช่องทางการผลิตผลิตภัณฑ์ หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและประเมินจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของ กลุ่มแม่บ้านหนองแวง ตำบลโนนสะอาด อำเภอหนองเรือ จังหวัดขอนแก่น จากการศึกษาพบว่า แหล่งที่มาของรายได้ส่วนใหญ่ของแม่บ้านเกษตรกร มาจากการผลิตผลิตภัณฑ์ถึงหัตถกรรมจาก ฝ้ายถึงร้อยละ 50.15 ของรายได้รวมทั้งหมด ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายที่ผลิตโดยแม่บ้าน เกษตรกรสามารถจำแนกได้เป็น 2 ประเภท คือ ประเภทแรกเป็นผลิตภัณฑ์เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจาก เส้นด้ายฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ ส่วนประเภทที่สองเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเส้นด้ายฝ้ายย้อมสีสังเคราะห์ จากโรงงาน ผลิตภัณฑ์ที่สำคัญของกลุ่ม ได้แก่ ฝ้ายคลุมเตียง ฝ้ายห่ม ฝ้ายคลุมไหล่ ซึ่งต้นทุนค่าเส้นด้าย และโรงงานในครัวเรือนเป็นต้นทุนการผลิตที่สำคัญคิดเป็นร้อยละ 52.74 และ 41.15 ของต้นทุนการ ผลิตทั้งหมด ตามลำดับ ผลการวิเคราะห์ของช่องทางการตลาดของผลิตภัณฑ์บ่งชี้ว่าต้นทุนทางการ ตลาดและกำไรโดยเฉลี่ยของพ่อค้าคนกลางคิดเป็นร้อยละ 5.80 และ ร้อยละ 22.57 ของราคาที่ ผู้บริโภคจ่ายตามลำดับ ส่วนผลจากการสำรวจผู้บริโภคแสดงให้เห็นว่าคุณภาพของสินค้าเป็นปัจจัย สำคัญที่สุดที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภค ในด้านการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ่งชี้ได้ว่ากลุ่มแม่บ้านมีศักยภาพสูงในการปรับเปลี่ยนการ ดำเนินงานของกลุ่มโดยอาศัยกลยุทธ์ที่ใช้จุดแข็งและโอกาสของกลุ่ม มาเป็นแนวทางในการปฏิบัติ ในขณะที่หลีกเลี่ยงสิ่งที่เป็นจุดอ่อนและอุปสรรคของกลุ่ม ข้อเสนอแนะที่ได้จากผลการศึกษา โดยรวมคือ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรควรให้ความสนใจในเรื่องการปรับปรุงคุณภาพสินค้าโดยเฉพาะ ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมของกลุ่มที่สามารถทำกำไรและเป็นที่รู้จักโดยทั่วไป นอกจากนี้กลุ่มควรเพิ่ม ช่องทางการตลาดโดยผ่านเครือข่ายของโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ของรัฐ

ศุวิมล ภัคดีไพบูลย์ผล (2547) ได้ทำการศึกษาเรื่องการวิเคราะห์การผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านตาลเถียน อำเภอภูซำ จังหวัดอุดรธานี มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต และช่องทางการตลาดของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและวิเคราะห์กลยุทธ์ในการดำเนินงานของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร จากการศึกษาพบว่าแหล่งที่มาของรายได้ส่วนใหญ่ของแม่บ้านเกษตรกรมาจากการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายถึงร้อยละ 40.04 ของรายได้รวมทั้งหมด ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายที่ผลิตโดยแม่บ้านเกษตรกรสามารถจำแนกได้เป็น 2 ประเภท ประเภทแรกเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเส้นฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ ส่วนประเภทที่สองเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเส้นฝ้ายย้อมสีสังเคราะห์ ซึ่งต้นทุนค่าแรงงานในครัวเรือนและค่าเส้นด้ายเป็นต้นทุนการผลิตที่สำคัญคิดเป็นร้อยละ 56.97 และร้อยละ 37.90 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ตามลำดับ ผลการวิเคราะห์ช่องทางการตลาดของผลิตภัณฑ์พบว่าต้นทุนทางการตลาดและกำไร โดยเฉลี่ยของพ่อค้าคนกลางคิดเป็นร้อยละ 5.02 และร้อยละ 30.57 ของราคาของผู้บริโภคจ่าย ตามลำดับ ส่วนผลจากการศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคในการเลือกซื้อที่สำคัญที่สุดของผู้บริโภค คือ คุณภาพผลิตภัณฑ์ และกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคมีความพึงพอใจการใช้ผลิตภัณฑ์ การกำหนดราคา การส่งเสริมการขายอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนช่องทางการจัดจำหน่ายผู้บริโภคมีความพึงพอใจน้อย การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรพบว่า กลุ่มแม่บ้านได้อาศัยกลยุทธ์ที่เป็นจุดแข็งและโอกาสของกลุ่มมาเป็นแนวปฏิบัติ ในขณะที่หลีกเลี่ยงสิ่งที่เป็นจุดอ่อนและอุปสรรคของกลุ่ม ข้อเสนอแนะที่ได้จากการศึกษาโดยรวมคือ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกร ควรเพิ่มช่องทางการตลาดโดยผ่านเครือข่ายของโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์และควรมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพซึ่งจะทำให้ตลาดผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรมีผลการดำเนินงานที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น

กิตติวุฒิ นันทมงคล (2548) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การวิเคราะห์เศรษฐกิจการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านหนองห้าง ตำบลหนองห้าง อำเภอภูผินารายณ์ จังหวัดกาฬสินธุ์ มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตและช่องทางการตลาดของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรและประเมินจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านหนองห้าง ตำบลหนองห้าง อำเภอภูผินารายณ์ จังหวัดกาฬสินธุ์ ผลการศึกษาพบว่า แหล่งที่มาของรายได้เกษตรกรส่วนหนึ่งมาจากการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายคิดเป็นร้อยละ 38.40 ของรายได้รวมทั้งหมด ผลิตภัณฑ์จากฝ้ายที่ผลิตโดยแม่บ้านเกษตรกรสามารถจำแนกได้เป็น 2 ประเภท ประเภทแรกเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเส้นด้ายฝ้ายย้อมสีธรรมชาติ ส่วนประเภทที่สองเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากเส้นด้ายฝ้ายย้อมสังเคราะห์จากโรงงาน

ผลิตภัณฑ์ที่สำคัญของกลุ่ม ได้แก่ ผ้าตัดชุดลายขิด ผ้าเอนกประสงค์ ผ้าขาวม้าและผ้ามีวน ซึ่งต้นทุนค่าเส้นด้ายและแรงงานในครัวเรือนเป็นต้นทุนการผลิตที่สำคัญคิดเป็นร้อยละ 33.44 และร้อยละ 61.10 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ตามลำดับ ผลการวิเคราะห์ของช่องทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ บ่งชี้ว่า ต้นทุนทางการตลาดและกำไร โดยเฉลี่ยของพ่อค้าคนกลางคิดเป็นร้อยละ 3.65 และร้อยละ 22.12 ของราคาสำหรับผู้บริโภคจ่าย ตามลำดับ ส่วนผลจากการสำรวจผู้บริโภคแสดงให้เห็นว่าคุณภาพของสินค้าเป็นปัจจัยที่สำคัญที่สุดที่มีอิทธิพลต่อการซื้อของผู้บริโภค จากการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรแสดงให้เห็นว่า กลุ่มแม่บ้านมีศักยภาพสูง ในการปรับปรุงการดำเนินงานของกลุ่มโดยอาศัยกลยุทธ์ที่ใช้จุดแข็งและโอกาสมาเป็นแนวทางในการปฏิบัติ ในขณะที่หลีกเลี่ยงสิ่งที่เป็นจุดอ่อนและอุปสรรคของกลุ่ม ข้อเสนอแนะที่ได้จากผล การศึกษาโดยรวม คือกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรควรให้ความสนใจในเรื่องคุณภาพสินค้าและการ ประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มให้เป็นที่รู้จักโดยทั่วไป นอกจากนี้กลุ่มควรเพิ่มช่องทาง การตลาดโดยผ่านเครือข่ายของโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ของรัฐ

สาวิตรี แก้วแสงใจ (2548) ได้ทำการศึกษาเรื่อง การวิเคราะห์เศรษฐกิจการผลิต การตลาด และการประเมินผลการดำเนินงานผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่ง ตำบล บ้านตาล อำเภอฮอด จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อวิเคราะห์ต้นทุนการผลิต ช่องทาง การตลาด การประเมินผลการดำเนินงานผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้าย และการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกลุ่มทอผ้าช่างเคิ่ง ตำบลบ้านตาล อำเภอฮอด จังหวัดเชียงใหม่ ผล การศึกษาพบว่า ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของสมาชิกกลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่งสามารถจำแนกได้ เป็น 2 ประเภท คือ ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายที่ทำจากเส้นด้ายย้อมสีธรรมชาติและย้อมสี สังกะสี โดยร้อยละ 99.88 ของต้นทุนทั้งหมดเป็นต้นทุนผันแปร ซึ่งประกอบด้วยต้นทุนที่สำคัญ คือค่าเส้นด้ายและค่าแรงงาน และร้อยละ 0.12 ของต้นทุนทั้งหมดเป็นต้นทุนคงที่ ผลการวิเคราะห์ ช่องทางการตลาดของผลิตภัณฑ์พบว่า ต้นทุนการตลาดและกำไร โดยเฉลี่ยของพ่อค้าคนกลางคิด เป็นร้อยละ 42.97 และร้อยละ 1.92 ของราคาสำหรับผู้บริโภคจ่าย ผลการสำรวจพฤติกรรมผู้บริโภคพบว่า เกณฑ์ในการเลือกซื้อที่สำคัญของผู้บริโภคคือคุณภาพของผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ยังพบว่าผู้บริโภคมี ความพึงพอใจในการกำหนดราคา ตัวผลิตภัณฑ์ อยู่ในระดับมาก ส่วนช่องทางการตลาดและการ ส่งเสริมการขายผู้บริโภคมีความพึงพอใจอยู่ในระดับปานกลาง ส่วนทางด้านกรวิเคราะห์ถึงการ ดำเนินงานของกลุ่มโดยใช้ตัวชี้วัดทั้ง 4 ด้าน คือ สภาวะแวดล้อม ปัจจัยเข้า กระบวนการ และปัจจัยออก พบว่า กลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่งประสบความสำเร็จในระดับสูง ทางด้านการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่งพบว่า ทางกลุ่มได้อาศัยกลยุทธ์ที่ใช้จุดแข็งและ

โอกาสของกลุ่มมาเป็นแนวทางในการปฏิบัติ ในขณะที่หลีกเลี่ยงที่เป็นจุดอ่อนและอุปสรรคของกลุ่ม เพื่อที่จะได้บรรลุถึงการดำเนินงานที่ดีขึ้นของกลุ่ม

จากการตรวจสอบเอกสารที่เกี่ยวข้อง ทำให้ผู้ศึกษาได้ทราบถึงวิธีการวิเคราะห์ต้นทุน-ผลตอบแทน โอกาสทางการตลาดของสินค้าหัตถกรรมประเภทต่างๆ ของแต่ละเอกสาร อีกทั้งทำให้ทราบถึงการกำหนดองค์ประกอบของตัวแปรหลักในแต่ละด้านที่ใช้ในการประเมินผลของแบบจำลองชิปปี ซึ่งในการตรวจสอบเอกสารต่างๆที่เกี่ยวข้องนี้ทำให้ผู้ศึกษาสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในวิทยานิพนธ์ของตนเองได้

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

แนวคิดทฤษฎีต้นทุนและผลตอบแทน

1. โครงสร้างต้นทุน

ต้นทุนการผลิต (Cost of Production) หมายถึง ค่าใช้จ่ายๆ ที่เกิดขึ้นในขบวนการผลิต เช่น ค่าปัจจัยต่างๆ ตลอดจนค่าบริการในขบวนการผลิตระยะสั้น ต้นทุนทั้งหมดประกอบด้วยต้นทุน 2 ประเภท คือ ต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) และต้นทุนผันแปร (Variable Cost) (ศรีชัย, 2539: 17-19)

1. ต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) หมายถึง ต้นทุนการผลิตที่ไม่เปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณของผลผลิตไม่ว่าจะผลิตให้ได้ผลผลิตเป็นปริมาณมากน้อยเท่าไรก็ตาม ผู้ผลิตจะต้องเสียต้นทุน ในจำนวนที่คงที่เพราะเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการใช้ปัจจัยคงที่ในการผลิต ซึ่งเป็นปัจจัยการผลิตที่ผู้ผลิตไม่สามารถเปลี่ยนแปลงปริมาณการใช้ได้ในช่วงระยะเวลาของการผลิต ประกอบด้วย ค่าใช้จ่าย ดังนี้

1.1 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์คงทน ที่ใช้ในการผลิตผ้ากบฏเป็นค่าใช้จ่ายที่ไม่เป็นตัวเงิน ซึ่งประกอบด้วย ค่าเสื่อมราคาของกึ่งทอผ้า พิมพ์ หลักเฟื่อ (หลักคันเครือหูก) ใน กง อัก ไม้คอน อัก กระจวย เป็นต้น การคำนวณหาค่าเสื่อมราคาโดยใช้วิธีเส้นตรง (Straight Line Method) คำนวณจากสูตรดังนี้

$$\text{ค่าเสื่อมราคา} = \frac{\text{มูลค่าที่ซื้อ} - \text{มูลค่าซาก}}{\text{อายุการใช้งาน}}$$

จากสูตรสามารถคำนวณค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์การผลิตได้ดังนี้

$$\text{ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ทอผ้าต่อเมตร} = \text{ค่าเสื่อมราคาต่อปี/จำนวนผลผลิตในรอบปี}$$

1.2 ค่าเสียโอกาสเงินลงทุนในอุปกรณ์ลงทุน เป็นค่าเสียโอกาสที่คิดจากเงินลงทุนที่ถูกนำไปใช้ในการซื้อเครื่องมืออุปกรณ์ลงทุนที่ใช้ในการผลิตผ้าทอแบบมัด โดยจะคิดในอัตราร้อยละ 3.25 ต่อปี ตามอัตราดอกเบี้ยฝากประจำของธนาคารพาณิชย์ในปี พ.ศ. 2549 (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2549) ทั้งนี้สมมติให้อัตราดอกเบี้ยเงินฝากของธนาคารพาณิชย์เป็นผลตอบแทนต่ำสุดที่ผู้ลงทุนจะได้รับ โดยมีวิธีการคำนวณดังนี้

$$\text{ค่าเสียโอกาสเงินลงทุนอุปกรณ์ (ต่อเมตร)} = \frac{(\text{ราคาซื้ออุปกรณ์} + \text{มูลค่าซาก}) \times \text{อัตราค่าเสียโอกาสต่อปี}(\%)}{2}$$

2. ต้นทุนผันแปร (Variable Cost) หมายถึง ค่าใช้จ่ายต่างๆ ทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่เพิ่มขึ้นหรือลดลงโดยสัมพันธ์โดยตรงกับปริมาณการผลิต ประกอบด้วย ค่าใช้จ่ายต่างๆ ดังนี้

2.1 ค่าแรงงาน ได้แก่ ค่าแรงงานในการทอผ้า ซึ่งค่าแรงงานในส่วนที่เป็นตัวเงินนั้นคือ ค่าแรงงานที่เกษตรกรจ้างแรงงานในบางขั้นตอนของกระบวนการผลิต ส่วนค่าแรงงานที่ไม่เป็นตัวเงินจะหมายถึงแรงงานของเกษตรกรเองหรือแรงงานในครัวเรือน ซึ่งค่าแรงงานนี้จะแยกตามกระบวนการผลิตที่กระทำโดยเริ่มตั้งแต่ การเตรียมเส้นด้ายยืน การเตรียมเส้นด้ายพุ่ง การทอ

2.2 ค่าเส้นด้าย ถือว่าเป็นค่าใช้จ่ายที่สำคัญในการผลิต เนื่องจากเกษตรกรมิได้มีการปลูกไว้ใช้เองในการผลิต ดังนั้น ค่าเส้นด้าย จึงเป็นค่าใช้จ่ายที่เป็นตัวเงินทั้งหมด ประกอบด้วย ค่าเส้นด้ายพุ่งและค่าเส้นด้ายยืน โดยมีวิธีการคำนวณดังนี้

$$\text{ค่าเส้นด้าย} = \text{ปริมาณเส้นด้ายที่ใช้} \times \text{ราคาเส้นด้าย}$$

2.3 ค่าเสียโอกาสของเงินลงทุนในการดำเนินการผลิต เป็นค่าเสียโอกาสที่เกิดจากการนำเงินมาลงทุนในการผลิตผ้ากบฏแทนการทำกิจกรรมอื่น ในที่นี้ตั้งข้อสมมติว่าถ้าเกษตรกรไม่นำเงินไปลงทุนในการผลิตผ้ากบฏแล้วก็จะนำเงินไปฝากธนาคาร โดยคิดจากอัตราดอกเบี้ยเงินฝากออมทรัพย์ต่อปีของธนาคารพาณิชย์ในปี พ.ศ. 2549 ในอัตราร้อยละ 0.75 ต่อปี (ธนาคารแห่งประเทศไทย, 2549) ซึ่งถือว่าเป็นผลตอบแทนต่ำสุดที่ผู้ลงทุนควรจะได้รับ

2. ผลตอบแทน

2.1 รายได้ หมายถึง รายรับที่เกษตรกรได้รับจากการประกอบอาชีพโดยเฉพาะอย่างยิ่งรายได้ที่เกิดจากการผลิตผ้ากบฏ

2.2 กำไร หมายถึง ผลตอบแทนที่เกษตรกรจะได้รับหลังจากหักค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นทั้งหมด ซึ่งเป็นผลตอบแทนจากการที่เกษตรกรลงทุนลงแรงไปในการผลิตผ้ากบฏ ดังนั้นเพื่อเป็นการให้เห็นถึงผลตอบแทนที่เกษตรกรได้รับ การศึกษาผลตอบแทนจึงได้แบ่งการวิเคราะห์กำไรเฉลี่ยต่อผืนออกเป็น 3 ลักษณะ และมีวิธีการคำนวณดังนี้

2.2.1 กำไร คือ ผลตอบแทนที่เกษตรกรได้รับหลังจากการนำรายได้หักด้วยต้นทุนการผลิตทั้งหมด โดยต้นทุนการผลิตประกอบด้วยต้นทุนคงที่ และต้นทุนผันแปรทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน กำไรคำนวณดังนี้

$$\text{กำไร} = \text{รายได้} - \text{ต้นทุนการผลิตทั้งหมด}$$

2.2.2 รายได้สุทธิ คือ ส่วนที่เหลือหลังจากการนำรายได้หักด้วยต้นทุนผันแปรทั้งหมด ซึ่งประกอบด้วยต้นทุนการผลิตผันแปรทั้งที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน ซึ่งรายได้สุทธินี้ใช้ในการพิจารณาถึงผลกระทบที่มีต่อกำไรในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงในราคาขาย โดยรายได้สุทธิสามารถคำนวณได้ดังนี้

$$\text{รายได้สุทธิ} = \text{รายได้} - \text{ต้นทุนผันแปรทั้งหมด}$$

2.2.3 รายได้เหนือต้นทุนเงินสด คือ รายได้ที่เกษตรกรได้รับหลังจากการนำรายได้หักด้วยต้นทุนการผลิตทั้งหมดที่เป็นตัวเงิน ประกอบด้วยต้นทุนคงที่ที่เป็นตัวเงินและต้นทุนผันแปรที่เป็นตัวเงิน ซึ่งต้นทุนที่เป็นตัวเงินคือต้นทุนที่เกษตรกรได้จ่ายเงินสดหรือเงินเชื่อไปเพื่อปัจจัยการผลิต รายได้เหนือต้นทุนเงินสดคำนวณดังนี้

$$\text{รายได้เหนือต้นทุนเงินสด} = \text{รายได้} - \text{ต้นทุนการผลิตที่เป็นตัวเงินสดทั้งหมด}$$

นอกจากนี้ยังมีการวัดถึงประสิทธิภาพของการใช้ปัจจัยในการผลิต ที่ลงทุนไปในการผลิตแล้วให้ผลตอบแทนคืนมาเท่าใดหลังจากมีการผลิตผ้ากบฏของเกษตรกร ซึ่งในการศึกษาครั้งนี้ได้ทำการศึกษาถึงผลตอบแทนของปัจจัยการผลิตด้วยกัน 3 วิธีดังนี้

1. ผลตอบแทนแรงงานต่อหน่วยของผลิตภัณฑ์แต่ละประเภท เป็นการนำเอารายได้ที่ได้รับในการขายผลิตภัณฑ์หักด้วยต้นทุนรวมทั้งหมดยกเว้นต้นทุนค่าแรงงาน
2. ผลตอบแทนแรงงานต่อชั่วโมงการทำงาน เป็นการนำเอาผลตอบแทนแรงงานต่อผืนหารด้วยชั่วโมงการทำงานในการผลิตผ้ากบฏในการผลิตแต่ละหน่วยผลิต
3. ผลตอบแทนต่อทุน เป็นการวัดถึงประสิทธิภาพการลงทุนในการผลิตผ้ากบฏของกลุ่ม โดยมีสูตรในการคำนวณดังนี้

$$\text{อัตรากำไรต่อต้นทุน} = \frac{\text{กำไร (ขาดทุน)} \times 100}{\text{ต้นทุนรวม}}$$

แสดงให้เห็นว่าจากการลงทุนทั้งหมด (ทั้งต้นทุนที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน) ในการผลิตผ้ากบฏไปทั้งหมด 100 บาท จะสามารถสร้างกำไร (ขาดทุน) ให้แก่กลุ่มได้เท่าใดในแต่ละผลิตภัณฑ์

แนวคิดทางการตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภค

1. วิถีการตลาด (Marketing Channels) เป็นการศึกษาถึงลักษณะการเคลื่อนย้ายของสินค้าจากผู้ผลิตไปสู่ผู้ค้าประเภทใดและผู้ค้าแต่ละประเภทได้รับในปริมาณเท่าใดก่อนที่จะไปถึงมือผู้บริโภคคนสุดท้ายโดยปกติแสดงปริมาณในรูปร้อยละ ซึ่งวิถีการตลาดจะแสดงถึงลักษณะการกระจายผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตถึงผู้บริโภคในที่สุด (สมคิด ทักษิณาวินิจฉัย, 2531: 155)

2. ส่วนประสมทางการตลาด (Marketing Mix) หมายถึง ตัวแปรหรือเครื่องมือทางการตลาดที่สามารถควบคุมได้ ซึ่งใช้ร่วมกันเพื่อสนองตอบความพึงพอใจแก่กลุ่มเป้าหมาย ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) การจัดจำหน่าย (Place) และการส่งเสริมการตลาด (Promotion) (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2541: 299)

3. พฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior) หมายถึง พฤติกรรมซึ่งผู้บริโภคทำการค้นหา การซื้อ การใช้ การประเมินผลและการใช้สอยผลิตภัณฑ์และบริการ ซึ่งคาดว่าสนองความต้องการของเขา (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2538: 64)

การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค (Consumer Behavior Analyzing) เป็นการค้นหาหรือวิจัยเกี่ยวกับพฤติกรรมการซื้อและการใช้ของผู้บริโภค เพื่อทราบลักษณะความต้องการและพฤติกรรมการซื้อและการใช้ของผู้บริโภค (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2541: 28)

เกณฑ์ในการพิจารณาตัดสินใจเลือกซื้อ ตลอดจนความพึงพอใจในการใช้ผลิตภัณฑ์จะใช้วิธีการวิเคราะห์แบบสถิติเชิงพรรณนา (Descriptive Statistics) โดยใช้ระดับการให้คะแนนความพึงพอใจในการบริโภคผักกาดขาว มีการให้คะแนนสำหรับคำถาม ดังนี้

ผู้ตอบเลือกตอบความพึงพอใจมากที่สุด	5	คะแนน
ผู้ตอบเลือกตอบความพึงพอใจมาก	4	คะแนน
ผู้ตอบเลือกตอบความพึงพอใจปานกลาง	3	คะแนน
ผู้ตอบเลือกตอบความพึงพอใจน้อย	2	คะแนน
ผู้ตอบเลือกตอบความพึงพอใจน้อยที่สุด	1	คะแนน

ซึ่งการทดสอบระดับความพึงพอใจในการบริโภคผักกาดขาว ใช้วิธีการคำนวณค่าถ่วงน้ำหนักคะแนนเฉลี่ย (Weight Mean Score: WMS) ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้ (อังกัวรา, 2545: 39-40)

$$\text{WMS} = \frac{5f_1 + 4f_2 + 3f_3 + 2f_4 + 1f_5}{\text{TNR}}$$

โดยที่	WMS	=	น้ำหนักค่าคะแนนเฉลี่ยของความพึงพอใจ
	f_1	=	จำนวนความถี่ที่ระบุว่าพึงพอใจมากที่สุด
	f_2	=	จำนวนความถี่ที่ระบุว่าพึงพอใจมาก
	f_3	=	จำนวนความถี่ที่ระบุว่าพึงพอใจปานกลาง
	f_4	=	จำนวนความถี่ที่ระบุว่าพึงพอใจน้อย
	f_5	=	จำนวนความถี่ที่ระบุว่าพึงพอใจน้อยมาก
	TNR	=	จำนวนตัวอย่างหรือจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม

การแบ่งช่วงคะแนนเฉลี่ย ใช้เกณฑ์มาตรฐานเพื่อพิจารณาเปรียบเทียบกับค่าคะแนนที่คำนวณได้ตามขั้นตอน ดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 เกณฑ์ที่ใช้เพื่อพิจารณาเปรียบเทียบระดับความพึงพอใจของผู้บริโภคกับค่าคะแนนที่คำนวณได้

ค่าคะแนนเฉลี่ย	ความหมายค่าคะแนนเฉลี่ย
4.21 - 5.00	ระดับความพึงพอใจมากที่สุด
3.41 - 4.20	ระดับความพึงพอใจมาก
2.61 - 3.40	ระดับความพึงพอใจปานกลาง
1.81 - 2.60	ระดับความพึงพอใจน้อย
1.00 - 1.80	ระดับความพึงพอใจน้อยมาก

หมายเหตุ : ความกว้างของอันตรภาคชั้น = $\frac{\text{คะแนนสูงสุด} - \text{คะแนนต่ำสุด}}{\text{จำนวนอันตรภาคชั้น}}$

$$= \frac{5-1}{5} = 0.8$$

ในการศึกษาครั้งนี้ เป็นการศึกษาเพื่อต้องการทราบถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคในการตัดสินใจซื้อ และความพึงพอใจในการใช้ผ้ากบฏ โดยกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดจะเป็นกลุ่มตัวอย่างที่เคยใช้ผ้ากบฏมาก่อน คือข้าราชการครู ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดอุบลราชธานี โดยมีข้อพิจารณาถึงสาเหตุและเกณฑ์ในการเลือกซื้อผ้ากบฏ ตลอดจนความพึงพอใจในผ้ากบฏที่ผู้บริโภคได้ซื้อและใช้ ดังตารางที่ 2 และ 3

ตารางที่ 2 สาเหตุและเกณฑ์ในการเลือกซื้อผ้ากบฏของกลุ่มผู้บริโภคตัวอย่าง

พฤติกรรมผู้บริโภค	ปัจจัย
เกณฑ์ในการเลือกซื้อ	คุณภาพ ราคา อื่นๆ (รูปแบบ/สี/ลวดลาย) ความมีชื่อเสียงของแหล่งผลิต การบริการของพนักงานขาย บรรจุภัณฑ์สวยงาม
สาเหตุในการเลือกซื้อ	สะดวกตา ถูกใจ ผลิตจากวัตถุดิบธรรมชาติ ประโยชน์ของตัวผลิตภัณฑ์ การณรงค์ใช้สินค้าไทย ความภูมิใจในตัวผลิตภัณฑ์ อื่นๆ (ใส่สบาย/รีดง่าย)

ที่มา: จากการวิเคราะห์

ตารางที่ 3 ระดับความพึงพอใจของผู้บริโภคในการใช้ผ้ากาบบัว

ส่วนประสมทางการตลาด	ปัจจัย
ผลิตภัณฑ์	<p>ชื่อเสียงของผ้า</p> <p>เนื้อผ้าที่ผลิต</p> <p>ชื่อเสียงของแหล่งผลิต</p> <p>คุณภาพ</p> <p>สี สันสดใส ลวดลายของผ้ากาบบัว</p> <p>ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลาย</p> <p>บรรจุภัณฑ์ หีบห่อ</p> <p>ผ้ากาบบัวมีความโดดเด่น มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว</p> <p>สามารถนำไปพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆได้</p> <p>มีความคงทนต่อการสวมใส่</p> <p>ไม่ยืดหรือหดหลังการใช้</p> <p>สีของผ้ามีความคงทนไม่ตกหรือซีดจาง</p>
ราคา	<p>ราคามีความเหมาะสมของราคา</p> <p>ราคามีมาตรฐาน</p>
ช่องทางการจัดจำหน่าย	<p>สถานที่จำหน่ายเลือกซื้อสินค้าได้ง่าย</p> <p>ความสะอาดของสถานที่จัดจำหน่าย</p> <p>บริเวณที่จำหน่ายกว้างขวาง มีที่จอดรถ</p>
การส่งเสริมการตลาด/การโฆษณา	<p>การรับประกันคุณภาพ</p> <p>การโฆษณา ประชาสัมพันธ์</p> <p>การให้ส่วนลดในการซื้อ</p> <p>การบริการของพนักงานขาย</p> <p>การออกงานมหกรรมแสดงสินค้า</p>

ที่มา: ศิริวรรณ เสรีรัตน์ (2541)

แบบจำลองซิปป์ (CIPP Model)

อมรทิพย์ แท้เที่ยงธรรม (2546) ได้กล่าวถึงแบบจำลองซิปป์ไว้ดังนี้

“CIPP Model ซึ่งเสนอ โดย Daniel L. Stufflebeam แห่งมหาวิทยาลัย Ohio State University เป็นแบบจำลองที่ได้รับความสนใจจากนักประเมินผลเป็นอย่างมาก ในปัจจุบันคำว่า CIPP เป็นคำย่อของคำว่า Context Input Process และ Product รูปแบบของการประเมินนั้นมีจุดมุ่งหมายเพื่อรวบรวมข้อมูลหรือสารสนเทศเพื่อนำไปใช้ในการตัดสินใจหาทางเลือกที่เหมาะสม ในการประเมินนั้นมุ่งประเมินสิ่งต้องการจะประเมิน 4 ประการด้วยกันคือ 1. สภาพแวดล้อม 2. ปัจจัยนำเข้าเพื่อออกแบบโครงการ 3. กระบวนการ เพื่อประเมินขั้นตอนในการดำเนินการตามโครงการ และ 4. ผลผลิต เพื่อประเมินผลสัมฤทธิ์ตามโครงการ การประเมินด้านต่างๆ ดังกล่าวข้างต้นมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. การประเมินบริบทหรือสิ่งแวดล้อมเป็นรูปแบบพื้นฐานของการประเมินทุกอย่างไปเพื่อให้ได้มาซึ่งเหตุผลเพื่อช่วยในการกำหนดวัตถุประสงค์ของโครงการ โดยจะเน้นในด้านความสัมพันธ์ที่เกี่ยวกับสภาพแวดล้อม ความต้องการ และเงื่อนไขที่เป็นจริงต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับสภาพแวดล้อม ช่วยในการวินิจฉัยปัญหาให้ได้ข้อมูลพื้นฐานที่จะเป็นประโยชน์ต่อการตัดสินใจ

2. การประเมินปัจจัยนำเข้า เป็นการจัดหาข้อมูลเพื่อใช้ในการตัดสินใจความเหมาะสมของผลงานต่างๆ ที่จัดขึ้น โดยดูว่าข้อมูลนั้นจะมีส่วนช่วยให้บรรลุจุดมุ่งหมายของโครงการหรือไม่ซึ่งมักจะประเมินในด้านต่างๆ คือ

2.1 ความสามารถของหน่วยงานหรือตัวแทนในการจัดการโครงการ

2.2 ยุทธวิธีที่ใช้ในการบรรลุวัตถุประสงค์ของโครงการ

2.3 การได้รับความช่วยเหลือในด้านต่างๆ ซึ่งจะช่วยให้โครงการดำเนินไปได้ เช่น หน่วยงานที่จะช่วยเหลือ เวลา เงินทุน อาคารสถานที่ อุปกรณ์ เครื่องมือ

3. การประเมินกระบวนการ การประเมินกระบวนการมีวัตถุประสงค์ใหญ่อยู่ 3 ประการ คือ

3.1 เพื่อหาและทำนายข้อบกพร่องของกระบวนการ หรือการดำเนินตามขั้นตอนที่วางไว้

3.2 เพื่อรวบรวมสารสนเทศสำหรับผู้ตัดสินใจวางแผน

3.3 เพื่อเป็นการรายงานสะสมถึงการปฏิบัติต่างๆ ที่เกิดขึ้น

4. การประเมินผลผลิต มีจุดมุ่งหมายเพื่อวัดและแปรความหมายของความสำเร็จไม่เฉพาะเมื่อสิ้นสุดวัฏจักรของโครงการเท่านั้น แต่ยังมีควมจำเป็นอย่างยิ่งในระหว่างการปฏิบัติตามโครงการด้วย ระเบียบวิธีต่างๆ ไปของการประเมินผลผลิตจะรวมถึงต่างๆ ต่อไปนี้ไว้เข้าด้วยกันคือการดูว่าการกำหนดวัตถุประสงค์นั้นเข้าไปใช้ได้หรือไม่ เกณฑ์ในการวัดความสัมพันธ์กับวัตถุประสงค์ของการทำกิจกรรมคืออะไร การเปรียบเทียบผลที่ได้กับมาตรฐานที่กำหนดไว้ก่อน และทำการแปลความหมายของเหตุที่เกิดขึ้น โดยอาศัยจากรายงานการประเมินสภาพแวดล้อมปัจจัยนำเข้า และกระบวนการร่วมด้วย

ดังนั้นสามารถกล่าวโดยสรุปได้ว่า แบบจำลอง CIPP มุ่งประเมินใน 4 ด้าน ได้แก่

1. การประเมินสภาวะแวดล้อม เป็นการประเมินเพื่อพิจารณาหลักการและเหตุผล ความจำเป็นที่ต้องดำเนินโครงการ และความเหมาะสมของเป้าหมายโครงการ

2. การประเมินปัจจัยนำเข้า เป็นการประเมินเพื่อพิจารณาความเหมาะสมของความเหมาะสมของความพอเพียงของทรัพยากร อาทิเช่น จำนวนคน งบประมาณ วัสดุอุปกรณ์ รวมทั้งเทคโนโลยี และแผนการของการดำเนินโครงการ

3. การประเมินกระบวนการ เป็นการประเมินเพื่อหาข้อบกพร่องของกระบวนการ ดำเนินการที่จะใช้เป็นข้อมูลในการพัฒนาแก้ไข ปรับปรุงให้การดำเนินการต่อไปมีประสิทธิภาพมากขึ้น

4. การประเมินผลผลิต เป็นการประเมินเพื่อเปรียบเทียบผลผลิตที่เกิดขึ้นกับจุดประสงค์ของโครงการ

ในการวิจัยในครั้งนี้ได้ใช้ตัวชี้วัด ค่าหน่วยวัดขององค์ประกอบของตัวแปรหลัก มาตรฐาน และเกณฑ์ชี้วัด ของอมรทิพย์ แท้เที่ยงธรรม ซึ่งได้ศึกษาเรื่อง การประเมินผลกลุ่มหัตถกรรมภายใต้โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์: กรณีศึกษาจังหวัดนครศรีธรรมราช ปี พ.ศ. 2546 โดยมีรายละเอียดของตัวแปรหลัก องค์ประกอบของตัวแปรหลัก ตัวชี้วัด และค่าหน่วยวัดขององค์ประกอบหลัก เพื่อการประเมินสถานะแวดล้อม ปัจจัยนำเข้า กระบวนการ และปัจจัยออก ดังตารางที่ 4 โดยแต่ละมาตรฐานที่สร้างขึ้นมีรายละเอียดของเกณฑ์การวัดดังนี้

1. การประเมินสถานะแวดล้อมของกลุ่มผลิตภัณฑ์หรือ บริบท (Context)

เป็นการประเมินสถานะแวดล้อมภายในท้องถิ่นของกลุ่มผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นรากฐานสำคัญที่นำไปสู่การรวมกลุ่ม โดยพิจารณาจากสถานะทั่วไปทางด้านเศรษฐกิจ ความต้องการการรวมกลุ่มของสมาชิก สถานะการรวมกลุ่มในอดีต ความคุ้นเคยรู้จักกันของสมาชิก และความสะดวกของการคมนาคมเข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม โดยมีมาตรฐานดังนี้

ตารางที่ 4 ตัวแปรหลัก องค์ประกอบตัวแปรหลัก ตัวชี้วัด และค่าหน่วยวัด

ตัวแปรหลัก	องค์ประกอบตัวแปรหลัก	ตัวชี้วัด	ค่าหน่วยวัด
การประเมินบริบท (Context Evaluation)	<ul style="list-style-type: none"> ● สภาวะทั่วไปทางด้านเศรษฐกิจของชุมชน (Econ) 	<ul style="list-style-type: none"> ● การมีอาชีพหลักของคนในชุมชน (EC_1) ● การไปทำงานต่างถิ่นของคนในชุมชน (EC_2) ● การมีที่ดินทำกินเป็นของตนเองของคนในชุมชน (EC_3) 	<p>0 = มีจำนวนน้อย</p> <p>1 = มีจำนวนปานกลาง</p> <p>2 = มีจำนวนมาก</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ● สภาวะการรวมกลุ่มอาชีพทอผ้าในอดีต (Group) 	<ul style="list-style-type: none"> ● การเคยมีการรวมกลุ่มอาชีพทอผ้าในอดีต (G_1) 	<p>0 = ไม่เคยมี</p> <p>1 = เคยมี</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ● ความต้องการการรวมกลุ่มของสมาชิก (Desire) 	<ul style="list-style-type: none"> ● การมีความต้องการการรวมกลุ่มอาชีพทอผ้าของกลุ่ม (D_1) 	<p>0 = ไม่ต้องการ</p> <p>1 = ต้องการ</p>
	<ul style="list-style-type: none"> ● ความคุ้นเคยรู้จักกันของสมาชิก (Friendship) 	<ul style="list-style-type: none"> ● ชาวบ้านได้มีการพบปะอย่างสม่ำเสมอในงานบุญต่างๆ ของชุมชน เช่น งานทอดกฐินผ้าป่างานวัด เป็นต้น (F_1) 	<p>0 = ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง</p> <p>1 = ไม่เห็นด้วย</p> <p>2 = เห็นด้วย</p> <p>3 = เห็นด้วยอย่างยิ่ง</p>

ตารางที่ 4 (ต่อ)

ตัวแปรหลัก	องค์ประกอบตัวแปรหลัก	ตัวชี้วัด	ค่าหน่วยวัด
		<ul style="list-style-type: none"> นอกจากการพบปะกันที่วัดแล้วชาวบ้านยังมีการไปชุมชนร่วมกันในสถานที่อื่นๆ ในชุมชนอยู่เสมอ (F_2) 	
		<ul style="list-style-type: none"> เมื่อเว้นว่างจากงานแล้วชาวบ้านมักอยู่กันตามลำพังไม่ค่อยมีโอกาสสนทนาพูดคุยกัน (F_3) 	
		<ul style="list-style-type: none"> หากมีคนนอกหมู่บ้านถามถึงใครคนใดคนหนึ่ง ในหมู่บ้านชาวบ้านสามารถบอกได้ว่าเป็นลูกเต้าเหล่าใคร (F_4) 	
		<ul style="list-style-type: none"> ในละแวกบ้านใกล้เรือนเคียงภายในหมู่บ้าน ท่าน ชาวบ้านยังรู้จักสนิทสนมกันดี (F_5) 	
	<ul style="list-style-type: none"> ความสะดวกของการคมนาคมเข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม (Infra) 	<ul style="list-style-type: none"> สภาพของถนนที่เข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม (R_1) 	<p>0 = สภาพของถนนไม่ดี</p> <p>1 = สภาพของถนนดี</p> <p>2 = สภาพของถนนดีมาก</p>
		<ul style="list-style-type: none"> ระยะทางจากถนนสายหลักเข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม (R_2) 	<p>0 = ที่ทำการกลุ่มตั้งอยู่บนถนนสายหลัก</p> <p>1 = ระยะทางจากถนนสายหลักเข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม 1-10 ก.ม.</p> <p>2 = ระยะทางจากถนนสายหลักเข้าสู่ที่ทำการมากกว่า 10 ก.ม.</p>

ตารางที่ 4 (ต่อ)

ตัวแปรหลัก	องค์ประกอบตัวแปรหลัก	ตัวชี้วัด	ค่าหน่วยวัด
ปัจจัยเข้า (Input)	● สมาชิกกลุ่ม (Member)	● ความเพียงพอของจำนวนสมาชิกกลุ่ม (ME_1)	0 = ไม่เพียงพอ 1 = เพียงพอ
		● ระดับทักษะของสมาชิกในการทำผลิตภัณฑ์ (ME_2)	0 = กลุ่มมีสมาชิกที่มีระดับทักษะในการทำผลิตภัณฑ์ในระดับด้อยกว่าร้อยละ 50 1 = กลุ่มที่มีระดับทักษะในการทำผลิตภัณฑ์ในระดับดีมากกว่าร้อยละ 50
	● เงินทุนดำเนินงานของกลุ่ม (Fund)	● ความเพียงพอของเงินทุนในการดำเนินงานของกลุ่ม (FU_1)	0 = ไม่เพียงพอ 1 = เพียงพอ
		● การได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนจากหน่วยงานของรัฐ (FU_2)	0 = ไม่เพียงพอ 1 = เพียงพอ
	● วัตถุดิบ (Raw Material)	● ความเพียงพอของวัตถุดิบภายในท้องถิ่น (RM_1)	0 = ไม่เพียงพอ 1 = เพียงพอ
		● คุณภาพของวัตถุดิบภายในท้องถิ่น (RM_2)	0 = ไม่เพียงพอ 1 = เพียงพอ
		● การได้รับการสนับสนุนด้านวัตถุดิบจากหน่วยงานของรัฐ (RM_3)	0 = ไม่เพียงพอ 1 = เพียงพอ
		● คุณภาพของเครื่องมือเครื่องใช้ (T_1)	0 = คุณภาพไม่ดี 1 = คุณภาพดี

ตารางที่ 4 (ต่อ)

ตัวแปรหลัก	องค์ประกอบตัวแปรหลัก	ตัวชี้วัด	ค่าหน่วยวัด
		<ul style="list-style-type: none"> • ความเพียงพอของเครื่องมือเครื่องใช้ (T_1) 	0 = ไม่เพียงพอ 1 = เพียงพอ
		<ul style="list-style-type: none"> • การได้รับการสนับสนุนด้านวัสดุคิบบจากหน่วยงานของรัฐ (T_2) 	0 = ไม่เพียงพอ 1 = เพียงพอ
	<ul style="list-style-type: none"> • อาคารสถานที่ หรือที่ทำการกลุ่ม (Place) 	<ul style="list-style-type: none"> • การมีอาคารสถานที่เฉพาะเพื่อดำเนินงานของกลุ่ม (P_1) 	0 = ไม่มีอาคารสถานที่เฉพาะ 1 = มีอาคารสถานที่เฉพาะ
		<ul style="list-style-type: none"> • อาคารสถานที่ที่มีจำนวนเพียงพอกับการดำเนินงานของกลุ่ม (P_2) 	0 = ขนาดไม่เหมาะสม 1 = ขนาดเหมาะสม
		<ul style="list-style-type: none"> • การได้รับการสนับสนุนด้านอาคาร สถานที่จากหน่วยงานรัฐ (P_3) 	0 = จำนวนไม่เพียงพอ 1 = จำนวนเพียงพอ
กระบวนการ (Process)	<ul style="list-style-type: none"> • การบริหารกลุ่ม (Management) 	<ul style="list-style-type: none"> • การมีประธานหรือหัวหน้ากลุ่ม (M_1) • การมีการเลือกคณะกรรมการดำเนินงาน (M_2) • การมีการกำหนดระเบียบเป็นลายลักษณ์อักษรเกี่ยวกับการดำเนินงาน (M_3) • การมีการชี้แจงการดำเนินงานกลุ่มแก่สมาชิกอย่างสม่ำเสมอ (M_4) • การมีการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายในกลุ่ม (M_5) 	0 = ไม่มี 1 = มี

ตารางที่ 4 (ต่อ)

ตัวแปรหลัก	องค์ประกอบตัวแปรหลัก	ตัวชี้วัด	ค่าหน่วยวัด
		<ul style="list-style-type: none"> ● การมีการจัดสรรผลประโยชน์/ผลกำไรที่ได้จากการรวมกลุ่มอาชีพ (M_0) ● การประชุมกลุ่มแต่ละครั้งมีสมาชิกเข้าร่วมประชุมเกินกว่าร้อยละ 60 (M_1) 	
	<ul style="list-style-type: none"> ● ความเป็นผู้นำของประธานกลุ่ม (Leadership) 	<ul style="list-style-type: none"> ● ผู้นำเป็นผู้ริเริ่มให้มีการรวมกลุ่มอาชีพ (L_1) ● การทำกิจกรรมใหม่ๆ ส่วนใหญ่เกิดจากผู้นำกลุ่ม (L_2) ● ปัญหาที่เกิดขึ้นภายในกลุ่มประธานกลุ่มให้สมาชิกกลุ่มมีโอกาสร่วมในการแก้ไขปัญหาที่เสนอ (L_3) ● ผู้นำกลุ่มสามารถจัดหาวัสดุคิบบที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาใช้ให้เกิดประโยชน์ (L_4) ● ผู้นำกลุ่มร่วมรับฟังความคิดเห็นของสมาชิก (L_5) ● เมื่อกลุ่มมีปัญหาผู้นำกลุ่มสามารถช่วยแก้ปัญหาได้ (L_6) ● ผู้นำกลุ่มมีความมุ่งมั่นที่จะทำให้กลุ่มประสบความสำเร็จ (L_7) ● ผู้นำกลุ่มมีความสามารถในการทำผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม (L_8) 	<p>0 = ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง</p> <p>1 = ไม่เห็นด้วย</p> <p>2 = เห็นด้วย</p> <p>3 = เห็นด้วยอย่างยิ่ง</p>

ตารางที่ 4 (ต่อ)

ตัวแปรหลัก	องค์ประกอบตัวแปรหลัก	ตัวชี้วัด	ค่าหน่วยวัด
	<ul style="list-style-type: none"> การมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม (Cooperation) 	<ul style="list-style-type: none"> สมาชิกเข้าร่วมทุกครั้งที่มีการประชุม (C_1) ทุกครั้งที่กลุ่มมีปัญหา สมาชิกกลุ่มร่วมกันให้ข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอ (C_2) เมื่อมีการลงคะแนนเสียงภายในกลุ่ม สมาชิกมีส่วนร่วมอย่างสม่ำเสมอ (C_3) สมาชิกกลุ่มเข้าร่วมพบปะสังสรรค์พูดคุยกับสมาชิกท่านอื่นอย่างสม่ำเสมอ (C_4) มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างสมาชิกกลุ่มด้วยกันเองอย่างสม่ำเสมอ (C_5) สมาชิกกลุ่มช่วยกลุ่มจัดหาตลาดสำหรับจำหน่ายผลผลิตของกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ (C_6) 	<p>0 = ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง</p> <p>1 = ไม่เห็นด้วย</p> <p>2 = เห็นด้วย</p> <p>3 = เห็นด้วยอย่างยิ่ง</p>
ปัจจัยออก (Output)	<ul style="list-style-type: none"> ผลประโยชน์ที่สมาชิกกลุ่มได้รับ (Benefit) 	<ul style="list-style-type: none"> การได้รับรายได้เพิ่มขึ้นจากการเข้าร่วมกลุ่มของสมาชิก (B_1) กลุ่มได้จัดสรรผลประโยชน์จากกิจกรรมให้แก่สมาชิกอย่างเสมอภาคและเป็นธรรม (B_2) กลุ่มมีการจัดสวัสดิการให้แก่สมาชิก (B_3) 	<p>0 = ไม่ได้รับรายได้ที่เพิ่มขึ้น</p> <p>1 = ได้รับรายได้ที่เพิ่มขึ้น</p> <hr/> <p>0 = จัดสรรอย่างไม่เสมอภาคและไม่เป็นธรรม</p> <p>1 = จัดสรรอย่างเสมอภาคและเป็นธรรม</p> <hr/> <p>0 = ไม่มีการจัดสวัสดิการให้แก่สมาชิก</p> <p>1 = มีการจัดสวัสดิการให้แก่สมาชิก</p>

ตารางที่ 4 (ต่อ)

ตัวแปรหลัก	องค์ประกอบตัวแปรหลัก	ตัวชี้วัด	ค่าหน่วยวัด
	<ul style="list-style-type: none"> ผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม (Product) 	<ul style="list-style-type: none"> ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีการพัฒนารูปแบบอย่างสม่ำเสมอ (PR₁) ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้รับการยอมรับและเป็นที่ต้องการของตลาด (PR₂) 	<p>0 = ไม่มีการพัฒนารูปแบบอย่างสม่ำเสมอ 1 = มีการพัฒนารูปแบบอย่างสม่ำเสมอ</p> <p>0 = ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มไม่ได้รับการยอมรับและไม่เป็นที่ต้องการของตลาด 1 = ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้รับการยอมรับและเป็นที่ต้องการของตลาด</p>

ที่มา: อมรทิพย์ แท้เที่ยงธรรม(2546)

1.1 มาตรการวัดผลการประเมินสถานะทั่วไปทางด้านเศรษฐกิจชุมชน (Econ)

$$Econ = \frac{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^3 EC_i / 3}{n} \times \frac{100}{2}$$

โดยที่ EC_i = ตัวแปรหลักด้านเศรษฐกิจของชุมชน ลำดับที่ i
 n = จำนวนรวมของสมาชิกกลุ่ม
 j = ลำดับที่ของสมาชิกของกลุ่ม: $j = 1, 2, 3, \dots, n$

ดังนั้น มาตรการวัดผลการประเมินสถานะแวดล้อมด้านสถานะทั่วไปทางด้านเศรษฐกิจชุมชน จะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

1.2 มาตรการวัดผลการประเมินสถานะการรวมกลุ่มทอผ้าในอดีต (Group)

$$Desire = \frac{\sum_{j=1}^n G_j}{n} \times 100$$

โดยที่ G_j = การประเมินสถานะการรวมกลุ่มทอผ้าในอดีตของสมาชิกกลุ่ม
 คนที่ j

มาตรการวัดผลการประเมินสถานะการรวมกลุ่มทอผ้าในอดีตจะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

1.3 มาตรการวัดผลการประเมินความต้องการการรวมกลุ่มของสมาชิก (Desire)

$$\text{Desire} = \frac{\sum_{j=1}^n D_j}{n} \times 100$$

โดยที่ D_j = การมีความต้องการของกลุ่มอาชีพของสมาชิกกลุ่มคนที่ j

มาตรการวัดผลการประเมินความต้องการของการรวมกลุ่มจะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

1.4 มาตรการวัดผลการประเมินความคุ้นเคยรู้จักกันของสมาชิกในกลุ่ม (Friendship)

$$\text{Friendship} = \frac{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^5 F_i / 5}{n} \times \frac{100}{3}$$

โดยที่ F_i = ตัวแปรหลักเกี่ยวกับความคุ้นเคยรู้จักกันลำดับที่ i

ดังนั้นมาตรการวัดการประเมินความคุ้นเคยรู้จักกันจะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

1.5 มาตรการวัดผลการประเมินความสะดวกของการคมนาคมเข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม (Infra)

$$\text{Infra} = \frac{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^2 R_i / 2}{n} \times \frac{100}{2}$$

โดยที่ R_i = ตัวแปรหลักเกี่ยวกับความสะดวกของการคมนาคมเข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม

ดังนั้นมาตรวัดผลการประเมินความสะดวกของการคมนาคมเข้าสู่ที่ทำการกลุ่มจะมีช่วงคะแนน ระหว่าง 0-100 คะแนน

มาตรวัดผลประเมินสภาวะแวดล้อม คำนวณ ได้ดังนี้

$$\text{Context} = \frac{\text{Econ} + \text{Group} + \text{Desire} + \text{Friendship} + \text{Infra}}{5}$$

มาตรวัดผลการประเมินสภาวะแวดล้อมของกลุ่มจะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

การแปลความหมายมาตรวัดผลการประเมินสภาวะแวดล้อมของกลุ่ม ดังนี้

1. ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินสภาวะแวดล้อมของกลุ่มมีค่า 0-20.0 คะแนน หมายความว่า สภาวะแวดล้อมของกลุ่มมีส่วนในการเอื้อให้เกิดการรวมกลุ่มและเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับต่ำมาก
2. ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินสภาวะแวดล้อมของกลุ่มมีค่า 20.1-40.0 คะแนน หมายความว่า สภาวะแวดล้อมของกลุ่มมีส่วนในการเอื้อให้เกิดการรวมกลุ่มและเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับต่ำ
3. ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินสภาวะแวดล้อมของกลุ่มมีค่า 40.1-60.0 คะแนน หมายความว่า สภาวะแวดล้อมของกลุ่มมีส่วนในการเอื้อให้เกิดการรวมกลุ่มและเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับปานกลาง
4. ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินสภาวะแวดล้อมของกลุ่มมีค่า 60.1-80.0 คะแนน หมายความว่า สภาวะแวดล้อมของกลุ่มมีส่วนในการเอื้อให้เกิดการรวมกลุ่มและเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูง

5. ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินสถานะแวดล้อมของกลุ่มมีค่า 80.1-100.0 คะแนน หมายความว่า สถานะแวดล้อมของกลุ่มมีส่วนในการเอื้อให้เกิดการรวมกลุ่มและเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูงมาก

2. การประเมินปัจจัยนำเข้า (Input)

เป็นการประเมินเพื่อพิจารณาความเหมาะสมและพอเพียงของทรัพยากรของกลุ่ม โดยพิจารณาจากสมาชิกกลุ่ม เงินทุนดำเนินการของกลุ่ม วัสดุอุปกรณ์ในท้องถิ่น วัสดุอุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องใช้ อาคารสถานที่ และการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ การประเมินปัจจัยนำเข้าจะทำให้ทราบว่าปัจจัยนำเข้าต่างๆ ของกลุ่มเอื้ออำนวยต่อการดำเนินงานของกลุ่มมากน้อยเพียงใด โดยมีมาตรวัดดังนี้

2.1 มาตรวัดผลการประเมินสมาชิกกลุ่ม (Member)

พิจารณาจากความเพียงพอของจำนวนสมาชิกของกลุ่ม และทักษะของสมาชิกในการทำผลิตภัณฑ์

$$\text{Member} = \frac{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^2 \frac{ME_i}{2}}{n} \times 100$$

โดยที่ M_i = ตัวแปรหลักเกี่ยวกับสมาชิกกลุ่ม ลำดับที่ i

มาตรวัดผลการประเมินสมาชิกกลุ่มจะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

2.2 มาตรวัดผลการประเมินเงินทุนดำเนินงานของกลุ่ม (Fund)

พิจารณาจากความเพียงพอของเงินทุนในการดำเนินงานของกลุ่ม และการเคยได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนจากหน่วยงานภาครัฐหรือเอกชน

$$\text{Fund} = \frac{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^2 \text{FU}_i}{n} \times 100$$

โดยที่ FU_i = ตัวแปรหลักเกี่ยวกับเงินทุนดำเนินงานของกลุ่ม ลำดับที่ i

มาตรวัดผลการประเมินเงินทุนดำเนินงานของกลุ่มจะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

2.3 มาตรวัดผลการประเมินของวัตถุดิบ (Raw Material)

พิจารณาความเพียงพอของวัตถุดิบภายในท้องถิ่น คุณภาพของวัตถุดิบภายในท้องถิ่น และการเคยได้รับการสนับสนุนด้านวัตถุดิบจากหน่วยงานของภาครัฐหรือเอกชน

$$\text{Raw Material} = \frac{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^3 \text{RM}_i}{n} \times 100$$

โดยที่ RM_i = ตัวแปรหลักเกี่ยวกับวัตถุดิบ ลำดับที่ i

มาตรการวัดผลการประเมินวัตถุดิบจะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

2.4 มาตรวัดผลการประเมินวัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือเครื่องใช้ (Tools)

พิจารณาจากคุณภาพของวัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือเครื่องใช้ ความเพียงพอของวัสดุอุปกรณ์ และการเคยได้รับการสนับสนุนด้านวัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือเครื่องใช้จากภาครัฐหรือเอกชน

$$\text{Tools} = \frac{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^3 T_i / 3}{n} \times 100$$

โดยที่ T_i = ตัวแปรหลักเกี่ยวกับวัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือเครื่องใช้ ลำดับที่ i

มาตรวัดผลการประเมินวัสดุและเครื่องมือเครื่องใช้มีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

2.5 มาตรวัดผลการประเมินอาคารสถานที่ทำการกลุ่ม (Place)

พิจารณาจากการมีอาคารสถานที่เฉพาะเพื่อดำเนินงานของกลุ่ม การมีอาคารสถานที่ที่มีขนาดเหมาะสมกับความต้องการใช้ของสมาชิกในกลุ่ม การมีอาคารสถานที่ที่มีจำนวนเพียงพอกับการดำเนินงานของกลุ่ม และการเคยได้รับการสนับสนุนด้านอาคารสถานที่จากหน่วยงานภาครัฐหรือเอกชน

$$\text{Place} = \frac{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^4 P_i / 3}{n} \times 100$$

โดยที่ P_i = ตัวแปรหลักเกี่ยวกับอาคารสถานที่ ลำดับที่ i

มาตรวัดผลการประเมินอาคารสถานที่จะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

มาตรวัดผลการประเมินปัจจัยนำเข้า คำนวณได้ดังนี้

$$\text{Input} = \frac{\text{Member} + \text{Fund} + \text{Raw Material} + \text{Tools} + \text{Place}}{5}$$

มาตรวัดผลการประเมินปัจจัยนำเข้าจะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

การแปลความหมายมาตรวัดผลการประเมินปัจจัยเข้าของกลุ่ม ดังนี้

1. ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินปัจจัยเข้าของกลุ่มมีค่า 0-20.0 คะแนน หมายความว่า กลุ่มมีทรัพยากรที่จำเป็นสำหรับดำเนินงานของกลุ่มในระดับต่ำมาก
2. ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินปัจจัยเข้าของกลุ่มมีค่า 20.1-40.0 คะแนน หมายความว่า กลุ่มมีทรัพยากรที่จำเป็นสำหรับดำเนินงานของกลุ่มในระดับต่ำ
3. ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินปัจจัยเข้าของกลุ่มมีค่า 40.1-60.0 คะแนน หมายความว่า กลุ่มมีทรัพยากรที่จำเป็นสำหรับดำเนินงานของกลุ่มในระดับปานกลาง
4. ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินปัจจัยเข้าของกลุ่มมีค่า 60.1-80.0 คะแนน หมายความว่า กลุ่มมีทรัพยากรที่จำเป็นสำหรับดำเนินงานของกลุ่มในระดับสูง
5. ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินปัจจัยเข้าของกลุ่มมีค่า 80.1-100.0 คะแนน หมายความว่า กลุ่มมีทรัพยากรที่จำเป็นสำหรับดำเนินงานของกลุ่มในระดับสูงมาก

3. การประเมินกระบวนการ (Process)

เป็นการประเมินกระบวนการในการดำเนินงานของกลุ่ม โดยพิจารณาจากการบริหารงานของกลุ่ม ความเป็นผู้นำของกลุ่ม และการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม การประเมินกระบวนการจะทำให้ได้ข้อมูลย้อนกลับเกี่ยวกับข้อบกพร่องของการดำเนินงาน สามารถใช้เป็นข้อมูลในการพัฒนาแก้ไขปรับปรุงให้กระบวนการในการดำเนินงานของกลุ่มในช่วงต่อไปมีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยมีมาตรวัดดังนี้

3.1 มาตรการวัดผลการประเมินการบริหารงานของกลุ่ม (Management)

พิจารณาจากการมีประธานหรือหัวหน้ากลุ่ม การเลือกคณะกรรมการดำเนินงาน การมี การกำหนดระเบียบเป็นลายลักษณ์อักษรเกี่ยวกับการดำเนินงาน การมี การชี้แจงการดำเนินงานของ กลุ่มแก่สมาชิกอย่างสม่ำเสมอ การมี การจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายในกลุ่ม การมี การจัดสรร ผลประโยชน์ที่ได้จากการรวมกลุ่ม และการประชุมกลุ่มแต่ละครั้งมีสมาชิกเข้าร่วมประชุมเกินกว่า ร้อยละ 60

$$\text{Management} = \frac{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^7 M_i / 7}{n} \times 100$$

โดยที่ M_i = ตัวแปรหลักเกี่ยวกับการบริหารงานของกลุ่ม ลำดับที่ i

มาตรการวัดผลการประเมินการบริหารงานของกลุ่มจะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

3.2 มาตรการวัดผลการประเมินความเป็นผู้นำของประธานกลุ่ม (Leadership)

$$\text{Leadership} = \frac{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^8 L_i / 8}{n} \times \frac{100}{3}$$

โดยที่ L_i = ตัวแปรหลักที่เกี่ยวกับความเป็นผู้นำกลุ่มของประธานกลุ่มลำดับที่ i

มาตรการวัดผลการประเมินผลความเป็นผู้นำกลุ่มของประธานกลุ่มจะมีช่วงคะแนน ระหว่าง 0-100 คะแนน

3.3 มาตรการวัดผลของการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม (Cooperation)

$$\text{Cooperation} = \frac{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^6 C_i / 6}{n} \times \frac{100}{3}$$

โดยที่ C_i = ตัวแปรหลักเกี่ยวกับการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม ลำดับที่ i

มาตรการวัดผลของการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่มจะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

มาตรการวัดผลการประเมินกระบวนการ จำนวน ได้ดังนี้

$$\text{Process} = \frac{\text{Management} + \text{Leadership} + \text{Cooperation}}{3}$$

มาตรการวัดผลการประเมินกระบวนการจะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

การแปลความหมายมาตรการวัดผลการประเมินกระบวนการของกลุ่ม ดังนี้

1. ถ้าค่ามาตรการวัดผลการประเมินกระบวนการของกลุ่มมีค่า 0-20.0 คะแนน หมายความว่า กลุ่มมีวิธีการบริหารจัดการกิจกรรมของกลุ่มในลักษณะที่ก่อให้เกิดการบรรลุวัตถุประสงค์ของกลุ่มในระดับต่ำมาก
2. ถ้าค่ามาตรการวัดผลการประเมินกระบวนการของกลุ่มมีค่า 20.1-40.0 คะแนน หมายความว่า กลุ่มมีวิธีการบริหารจัดการกิจกรรมของกลุ่มในลักษณะที่ก่อให้เกิดการบรรลุวัตถุประสงค์ของกลุ่มในระดับต่ำ
3. ถ้าค่ามาตรการวัดผลการประเมินกระบวนการของกลุ่มมีค่า 40.1-60.0 คะแนน หมายความว่า กลุ่มมีวิธีการบริหารจัดการกิจกรรมของกลุ่มในลักษณะที่ก่อให้เกิดการบรรลุวัตถุประสงค์ของกลุ่มในระดับปานกลาง

4. ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินกระบวนการของกลุ่มมีค่า 60.1-80.0 คะแนน หมายความว่า กลุ่มมีวิธีการบริหารจัดการกิจกรรมของกลุ่มในลักษณะที่ก่อให้เกิดการบรรลุวัตถุประสงค์ของกลุ่มในระดับสูง

5. ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินกระบวนการของกลุ่มมีค่า 80.1-100.0 คะแนน หมายความว่า กลุ่มมีวิธีการบริหารจัดการกิจกรรมของกลุ่มในลักษณะที่ก่อให้เกิดการบรรลุวัตถุประสงค์ของกลุ่มในระดับสูงมาก

4. การประเมินปัจจัยออก (Output)

เป็นการประเมินผลที่เกิดขึ้นจากการดำเนินโครงการ โดยพิจารณาจากการตอบสนองต่อเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ของกลุ่ม ผลประโยชน์ที่สมาชิกของกลุ่มได้รับและผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ได้แก่ การมีผลิตภัณฑ์หลักที่เป็นที่ต้องการของตลาด การมีการพัฒนารูปแบบและมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ และการมีแหล่งจำหน่ายผลผลิต โดยมีมาตรวัดดังนี้

มาตรวัดผลการประเมินผลประโยชน์ที่สมาชิกของกลุ่มได้รับ (Benefit)

พิจารณาจากการได้รับรายได้เพิ่มขึ้นจากการเข้าร่วมกลุ่มของสมาชิก กลุ่มได้จัดสรรผลประโยชน์จากผลิตภัณฑ์ให้แก่สมาชิกอย่างเสมอภาคและเป็นธรรม และการมีการจัดสวัสดิการให้แก่สมาชิก

$$\text{Benefit} = \frac{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^3 B_i}{n} \times 100$$

โดยที่ B_i = ตัวแปรหลักเกี่ยวกับผลประโยชน์ที่สมาชิกของกลุ่มได้รับลำดับที่ i

มาตรวัดผลการประเมินผลประโยชน์ที่สมาชิกของกลุ่มได้รับจะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

4.1 มาตรการวัดผลการประเมินผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม (Product)

พิจารณาจากการที่กลุ่มมีการพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์อย่างสม่ำเสมอ และการที่ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้รับการยอมรับและเป็นที่ต้องการของตลาด

$$\text{Product} = \frac{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^2 O_i / 2}{n} \times 100$$

โดยที่ O_i = ตัวแปรหลักเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ลำดับที่ i

มาตรการวัดผลการประเมินผลิตภัณฑ์ของกลุ่มจะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

มาตรการวัดผลการประเมินผลผลิตที่เกิดขึ้น คำนวณได้ดังนี้

$$\text{Output} = \frac{\text{Benefit} + \text{Product}}{2}$$

มาตรการวัดผลการประเมินปัจจัยออกจะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

การแปลความหมายมาตรการวัดผลการประเมินปัจจัยออกของกลุ่ม ดังนี้

1. ถ้าค่ามาตรการวัดผลการประเมินปัจจัยออกของกลุ่มมีค่า 0-20.0 คะแนน หมายความว่า ผลที่ได้รับจากการดำเนินงานของกลุ่มเป็นไปตามที่ได้ระบุไว้ตามวัตถุประสงค์ของกลุ่มในระดับต่ำมาก

2. ถ้าค่ามาตรการวัดผลการประเมินปัจจัยออกของกลุ่มมีค่า 20.1-40.0 คะแนน หมายความว่า ผลที่ได้รับจากการดำเนินงานของกลุ่มเป็นไปตามที่ได้ระบุไว้ตามวัตถุประสงค์ของกลุ่มในระดับต่ำ

3. ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินปัจจัยออกของกลุ่มมีค่า 40.01-60.0 คะแนน หมายความว่า ผลที่ได้รับจากการดำเนินงานของกลุ่มเป็นไปตามที่ได้ระบุไว้ตามวัตถุประสงค์ของกลุ่มในระดับปานกลาง

4. ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินปัจจัยออกของกลุ่มมีค่า 60.1-80.0 คะแนน หมายความว่า ผลที่ได้รับจากการดำเนินงานของกลุ่มเป็นไปตามที่ได้ระบุไว้ตามวัตถุประสงค์ของกลุ่มในระดับสูง

5. ถ้าค่ามาตรวัดผลการประเมินปัจจัยออกของกลุ่มมีค่า 80.1-100.0 คะแนน หมายความว่า ผลที่ได้รับจากการดำเนินงานของกลุ่มเป็นไปตามที่ได้ระบุไว้ตามวัตถุประสงค์ของกลุ่มในระดับสูงมาก

5. มาตรวัดและเกณฑ์การชี้วัดเพื่อประเมินผลความสำเร็จของกลุ่ม (Success)

การประเมินความสำเร็จของกลุ่ม พิจารณาจากผลการประเมินสภาวะแวดล้อม ปัจจัยเข้า กระบวนการและปัจจัยออก ซึ่งคำนวณได้ดังนี้

$$\text{Success} = \frac{\text{Context} + \text{Input} + \text{Process} + \text{Output}}{4}$$

มาตรวัดความสำเร็จของกลุ่มจะมีช่วงคะแนนระหว่าง 0-100 คะแนน

การแปลความหมายมาตรวัดความสำเร็จของกลุ่ม ดังนี้

1. ถ้าค่ามาตรวัดความสำเร็จของกลุ่มมีค่า 0-20.0 คะแนน หมายความว่า กลุ่มประสบความสำเร็จในระดับต่ำมาก

2. ถ้าค่ามาตรวัดความสำเร็จของกลุ่มมีค่า 20.1-40.0 คะแนน หมายความว่า กลุ่มประสบความสำเร็จในระดับต่ำ

3. ถ้าค่ามาตรวัดความสำเร็จของกลุ่มมีค่า 40.1-60.0 คะแนน หมายความว่า กลุ่มประสบ ความสำเร็จในระดับปานกลาง

4. ถ้าค่ามาตรวัดความสำเร็จของกลุ่มมีค่า 60.1-80.0 คะแนน หมายความว่า กลุ่มประสบ ความสำเร็จในระดับสูง

5. ถ้าค่ามาตรวัดความสำเร็จของกลุ่มมีค่า 80.1-100.0 คะแนน หมายความว่า กลุ่มประสบ ความสำเร็จในระดับสูงมาก

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค การผลิตและการตลาด (SWOT Analysis)

แนวคิดการวิเคราะห์โอกาสทางการผลิตและการตลาด หรือ SWOT ซึ่งย่อมาจาก Strengths, Weakness, Opportunities and Threat นั้นเป็นการระบุถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและข้อจำกัดซึ่งมีอิทธิพลต่อการกำหนดกลยุทธ์ขององค์กร รายละเอียดของการวิเคราะห์มีดังนี้ (ศิริวรรณ, 2541 :28)

1. จุดแข็ง (Strengths) หมายถึง การวิเคราะห์การดำเนินงานภายในขององค์กร เช่น การบริหารงาน การตลาด การวิจัยและพัฒนาเพื่อพิจารณาถึงจุดแข็งของการดำเนินงานภายในองค์กร ที่บรรลุความสำเร็จหรือเป็นผลดีมากำหนดกลยุทธ์ขององค์กร โดยใช้ประโยชน์จากจุดแข็งจากการดำเนินงานภายในเหล่านี้

2. จุดอ่อน (Weakness) หมายถึง การวิเคราะห์การดำเนินงานภายในด้านต่างๆ ขององค์กร ได้แก่ การบริหาร การเงิน การตลาด การผลิต การวิจัยและพัฒนา ที่องค์กรไม่สามารถกระทำได้ดี เพื่อพิจารณาถึงอุปสรรคต่อความสำเร็จขององค์กร องค์กรจะประสบความสำเร็จได้ก็ต่อเมื่อองค์กรทำการกำหนดกลยุทธ์ที่สามารถลบล้าง หรือปรับปรุงจุดอ่อนของการดำเนินงานภายในเหล่านี้ให้ดีขึ้น

3. โอกาส (Opportunity) หมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานขององค์กร องค์กรจะต้องตระหนักการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมภายนอก เช่น เศรษฐกิจ สังคม การเมือง เทคโนโลยี การพัฒนาของคอมพิวเตอร์และไบโอเทคโนโลยี การเปลี่ยนแปลงของประชากร การเปลี่ยนแปลงค่านิยมและทัศนคติของสมาชิกองค์กรและการแข่งขันจากต่างประเทศที่รุนแรงขึ้นเป็นต้น การเปลี่ยนแปลงเหล่านี้อาจทำให้ความต้องการของลูกค้าเปลี่ยนแปลงไป จะทำให้ผลิตภัณฑ์ บริการและกลยุทธ์ขององค์กรต้องเปลี่ยนแปลงตามไปด้วย

4. อุปสรรค (Threats) หมายถึง สภาพแวดล้อมภายนอกที่คุกคามต่อการดำเนินงานของกลุ่ม สภาพแวดล้อมภายนอกเหล่านี้ อาทิเช่น เศรษฐกิจ สังคม การเมือง เทคโนโลยี การแข่งขัน ความเข้มแข็งของกลุ่มคู่แข่งและอัตราดอกเบี้ยเป็นต้น

เมื่อทำการวิเคราะห์ถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค ขององค์กรแล้วขั้นต่อไป เป็นการสร้างกลยุทธ์ที่เป็นทางเลือก ซึ่งองค์กรต้องพิจารณาและตัดสินใจเลือกใช้เป็นกลยุทธ์เพื่อใช้เป็นแนวทางปฏิบัติขององค์กรการสร้างกลยุทธ์ทางเลือกกระทำในขอบเขตจุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และอุปสรรคขององค์กร โดยใช้วิธีที่เรียกว่า SWOT Matrix ดังแสดงในภาพที่ 1

	จุดแข็ง	จุดอ่อน
โอกาส	จุดแข็ง + โอกาส ใช้กลยุทธ์ที่อาศัยจุดแข็งเพื่อสร้างข้อได้เปรียบจากโอกาส	จุดอ่อน + โอกาส ใช้กลยุทธ์แก้จุดอ่อนแล้วปรับกลยุทธ์เพื่อสร้างข้อได้เปรียบจากโอกาส
อุปสรรค	จุดแข็ง + อุปสรรค ใช้กลยุทธ์ที่อาศัยจุดแข็งเพื่อหลีกเลี่ยงอุปสรรคและเอาชนะให้ได้	จุดอ่อน + อุปสรรค ใช้กลยุทธ์เพื่อคำนึงถึงจุดอ่อนและอุปสรรคโดยใช้กลยุทธ์ตัดทอน เช่น การถอนผลิตภัณฑ์ การเลิกกิจการ

ภาพที่ 1 SWOT Matrix

จากภาพที่ 1 สามารถอธิบายได้ดังนี้

1. การสร้างกลยุทธ์ทางเลือกในการบริหารงานโดยใช้จุดแข็งของกลุ่มไปช่วงชิงโอกาสที่คาดว่าจะเกิดขึ้น โดยใช้วิธีการจับคู่ระหว่างจุดแข็งและโอกาส หากคู่ใดเกิดความสอดคล้องก็จะทำให้ได้กลยุทธ์ทางเลือกนั้น ในการจับคู่นั้นอาจใช้จุดแข็งหรือโอกาสมากกว่าหนึ่งข้อก็ได้ หรืออาจใช้เพียงอย่างเดียวก็ได้หรือบางข้ออาจไม่ทำให้เกิดกลยุทธ์และกลยุทธ์ทางเลือกในส่วนนี้เรียกว่า “กลยุทธ์จุดแข็ง-โอกาส”

2. สร้างกลยุทธ์ทางเลือกในการบริหารองค์กรโดยใช้จุดแข็งขององค์กรเลี่ยงอุปสรรคที่คาดว่าจะเกิดขึ้น โดยใช้วิธีการจับคู่ระหว่างจุดแข็งและอุปสรรค หากคู่ใดเกิดความสอดคล้องกันก็จะทำให้ได้กลยุทธ์ทางเลือกนั้น ในการจับคู่นั้นอาจใช้จุดแข็งหรืออุปสรรคมากกว่าหนึ่งข้อก็ได้

หรืออาจจะใช้เพียงอย่างเดียวก็ได้หรือบางข้ออาจไม่ทำให้เกิดกลยุทธ์และทางเลือกในส่วนนี้ เรียกว่า “กลยุทธ์จุดแข็ง-อุปสรรค”

3. สร้างกลยุทธ์ทางเลือกในการบริหารองค์กรโดยใช้โอกาสขององค์กรที่คาดว่าจะเกิดขึ้นของกลุ่มมาแก้ไขจุดอ่อน โดยใช้วิธีการจับคู่ระหว่างจุดระหว่างจุดอ่อนและโอกาส หากคู่ใดเกิดความสอดคล้องกันก็จะทำให้ได้กลยุทธ์ทางเลือกนั้น ในการจับคู่ที่อาจใช้จุดอ่อนหรือโอกาสมากกว่าหนึ่งข้อก็ได้หรืออาจจะใช้เพียงอย่างเดียวก็ได้หรือบางข้ออาจไม่ทำให้เกิดกลยุทธ์และกลยุทธ์ทางเลือกในส่วนนี้เรียกว่า “กลยุทธ์จุดอ่อน-โอกาส”

4. สร้างกลยุทธ์ทางเลือกในการบริหารองค์กรโดยใช้จุดอ่อนขององค์กรเลี้ยงอุปสรรคที่คาดว่าจะเกิดขึ้น โดยใช้วิธีการจับคู่ระหว่างจุดอ่อนและอุปสรรค หากคู่ใดเกิดความสอดคล้องกันก็จะทำให้ได้กลยุทธ์ทางเลือกนั้น ในการจับคู่ที่อาจใช้จุดอ่อนหรืออุปสรรคมากกว่าหนึ่งข้อก็ได้หรืออาจจะใช้เพียงอย่างเดียวก็ได้หรือบางข้ออาจไม่ทำให้เกิดกลยุทธ์และกลยุทธ์ทางเลือกในส่วนนี้ เรียกว่า “กลยุทธ์จุดอ่อน-อุปสรรค”

หลังจากทำ SWOT Matrix จะได้กลยุทธ์ทางเลือกทั้ง 4 แบบนี้ คือกลยุทธ์จุดแข็ง-โอกาส กลยุทธ์จุดแข็ง-อุปสรรค กลยุทธ์จุดอ่อน-โอกาส และกลยุทธ์จุดอ่อน-อุปสรรค เพื่อใช้เป็นแนวทางในการปฏิบัติของเกษตรกรผู้ผลิตและองค์กร ต่อไป

บทที่ 3

สภาพทั่วไปทางเศรษฐกิจ สังคม และการผลิต ของกลุ่มสตรีทอผ้ากบับบ้านคำขวาง จังหวัดอุบลราชธานี

การศึกษาถึงสภาพทั่วไปทางเศรษฐกิจ สังคม และการผลิตผ้ากบับของกลุ่มสตรีทอผ้ากบับบ้านคำขวาง จังหวัดอุบลราชธานีนั้น เป็นส่วนหนึ่งที่ใช้วิธีวิเคราะห์เชิงพรรณนาเพื่ออธิบายข้อมูลพื้นฐานทั่วไป และสภาพการผลิตผ้ากบับของสมาชิกกลุ่ม โดยมีความเป็นมาและรายละเอียดดังนี้

สภาพทั่วไปทางภูมิศาสตร์

อาณาเขตที่ตั้งและการแบ่งเขตการปกครอง

จังหวัดอุบลราชธานี ตั้งอยู่ทางทิศตะวันออกเฉียงเหนือของภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย โดยจังหวัดอุบลราชธานีมีระยะห่างจากกรุงเทพมหานคร ประมาณ 630 กิโลเมตร หรือ 575 กิโลเมตร โดยทางรถไฟ มีเนื้อที่ทั้งหมดประมาณ 16,112.650 ตารางกิโลเมตร หรือประมาณ 10,069 ล้านไร่ คิดเป็นร้อยละ 9.16 ของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ โดยจังหวัดอุบลราชธานี จะแบ่งการปกครองออกเป็น 20 อำเภอ 5 กิ่งอำเภอ 219 ตำบล 2,422 หมู่บ้าน (ศาลากลางจังหวัดอุบลราชธานี, 2547)

อำเภวารินชำราบ ห่างจากจังหวัดอุบลราชธานี 2 กิโลเมตร มีเนื้อที่ทั้งหมดประมาณ 619 ตารางกิโลเมตร มีแม่น้ำสำคัญที่ไหลผ่านหล่อเลี้ยงพื้นที่ทำการเกษตร คือ แม่น้ำมูล อำเภวารินชำราบแบ่งเขตการปกครองออกเป็น 16 ตำบล 2 เทศบาล 187 หมู่บ้าน โดยประชากรในอำเภวารินชำราบส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม งานฝีมือจักสาน และทอผ้ากบับ (ศาลากลางจังหวัดอุบลราชธานี, 2547)

ตำบลคำขวาง มีเนื้อที่ทั้งหมดประมาณ 35.90 ตารางกิโลเมตร หรือประมาณ 22,437.50 ไร่ ตั้งอยู่ห่างจากตัวเมืองอุบลราชธานี 13 กิโลเมตร อยู่ห่างจากตัวอำเภวารินชำราบ 8.5 กิโลเมตร ใช้

เวลาในการเดินทางโดยรถยนต์จากหมู่บ้านตามเส้นทางสายอุบลฯ – เดชฯ ถึงที่ว่าการอำเภอ ประมาณ 20 นาที สำหรับด้านการปกครองตำบลคำขวางขึ้นตรงกับองค์การบริหารส่วนตำบลคำขวาง อำเภอวารินชำราบ จังหวัดอุบลราชธานี และมีหมู่บ้านทั้งหมด 10 หมู่บ้าน ได้แก่ (องค์การบริหารส่วนตำบลคำขวาง อำเภอวารินชำราบ จังหวัดอุบลราชธานี, 2549)

- หมู่ที่ 1 บ้านแฮ
- หมู่ที่ 2 บ้านแค
- หมู่ที่ 3 บ้านหนามแท่ง
- หมู่ที่ 4 บ้านโนนเค็ง
- หมู่ที่ 5 บ้านคำขวาง
- หมู่ที่ 6 บ้านแต่
- หมู่ที่ 7 บ้านเกษตรพัฒนา
- หมู่ที่ 8 บ้านเกษตรพัฒนาเหนือ
- หมู่ที่ 9 บ้านเกษตรสามัคคี
- หมู่ที่ 10 บ้านรวมพลัง

อาณาเขตตำบล

ทิศเหนือ	ติดต่อกับ ต.บึงไผ่ อ.วารินชำราบ จ.อุบลราชธานี, มณฑลทหารบกที่ 22
ทิศใต้	ติดต่อกับ ต.ธาตุ, ต.โพธิ์ใหญ่ อ.วารินชำราบ จ.อุบลราชธานี, มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี
ทิศตะวันออก	ติดต่อกับ ต.โพธิ์ใหญ่, ต.บึงไผ่ อ.วารินชำราบ จ.อุบลราชธานี
ทิศตะวันตก	ติดต่อกับ ต.แสนสุข, ต.ธาตุ อ.วารินชำราบ จ.อุบลราชธานี

สภาพทั่วไปของกลุ่มสตรีทอผ้ากบับบ้านคำขวาง

ประวัติความเป็นมาของกลุ่มอาชีพทอผ้ากบับ ในจังหวัดอุบลราชธานี

ในปี 2543 จังหวัดอุบลราชธานี โดยคณะทำงานพิจารณาลายผ้าพื้นเมืองตามโครงการ “สืบสานผ้าไทย สายใยเมืองอุบล” ได้ร่วมพิจารณาศึกษาประวัติความเป็นมาลายผ้าในอดีตที่ทรงคุณค่า

มาปรับปรุง ออกแบบสร้างสรรค์ลายผ้าให้เป็นเอกลักษณ์ของจังหวัดอุบลราชธานี ซึ่งได้คัดเลือกให้ชื่อว่า “ผ้ากาบบัว” เป็นลายผ้าเอกลักษณ์ประจำจังหวัดอุบลราชธานี ทำให้เกิดการรวมกลุ่มอาชีพทอผ้ากาบบัว ในจังหวัดอุบลราชธานี ขึ้นหลายกลุ่ม ดังนี้

ตารางที่ 5 รายชื่อกลุ่มอาชีพทอผ้ากาบบัว ในจังหวัดอุบลราชธานี

ลำดับ	สถานที่ตั้ง	ผู้ประสานงาน
1	ต.สร้างถ่อ อ.เขื่องใน	นางประกอบกิจ ฝอยทอง
2	ต.หนองสะโน อ.บุญศรี	นางทัศนีย์ น้ำทิพย์
3	ต.สระสมิง อ.วารินชำราบ	นางสำราญ อุณะบุตร
4	ต.ตำโรง อ.ตำโรง	นางรัตนา ชานบุญเรือง
5	ต.นาเรือง อ. นาเยีย	นางรัชณี ดาราคำ
6	ต.โขง อ.น้ำยืน	นางเลี่ยม นารี
7	ต.ไพนุลย์ อ.น้ำขุ่น	นางหนูจันทร์ ดวงแก้ว
8	ต.เหล่างาม อ.โพธิ์ไทร	นางสำราญ ชุ่มชื่น
9	ต.หนองบ่อ อ.เมือง	นางสมใจ สรรพสาร
10	ต.โนนกลาง อ. พิบูลมังสาหาร	นางลำพู ระวังดี
11	ต. ม่วงสามสิบ อ.ม่วงสามสิบ	นางบัวทอง ไชยมงคล
12	ต.ปะอ่าว อ.เมือง	นางเชื่อมจิตร ศุภสร
13	ต.โนนสว่าง อ.กุดข้าวปุ้น	นางหนูเพ็ญ โคตรขาว
14	ต.กุศกร อ.ตระการพืชผล	นางอัมรา กุก่อง
15	ต.ท่าช้าง อ.สว่างวีรวงศ์	นางเพ็ญศรี โคตรบุตร
16	ต. คำขวาง อ.วารินชำราบ	นางบุญเลี่ยม ดวงดี

ที่มา: กมลวรรณ (2545)

ประวัติความเป็นมาของกลุ่มสตรีทอผ้าบ้านคำขวาง จ.อุบลราชธานี

จากการศึกษาเอกสารประกอบการขาย การสัมภาษณ์ประธาน และคณะกรรมการกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวางถึงประวัติของกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวางสามารถสรุปได้ว่า เริ่มจากผู้บุกเบิก คือ คุณหม่อมสมบัติ ปรีชา มีความคิดริเริ่มอยากให้คนในหมู่บ้านมีงานทำ เพื่อเสริม

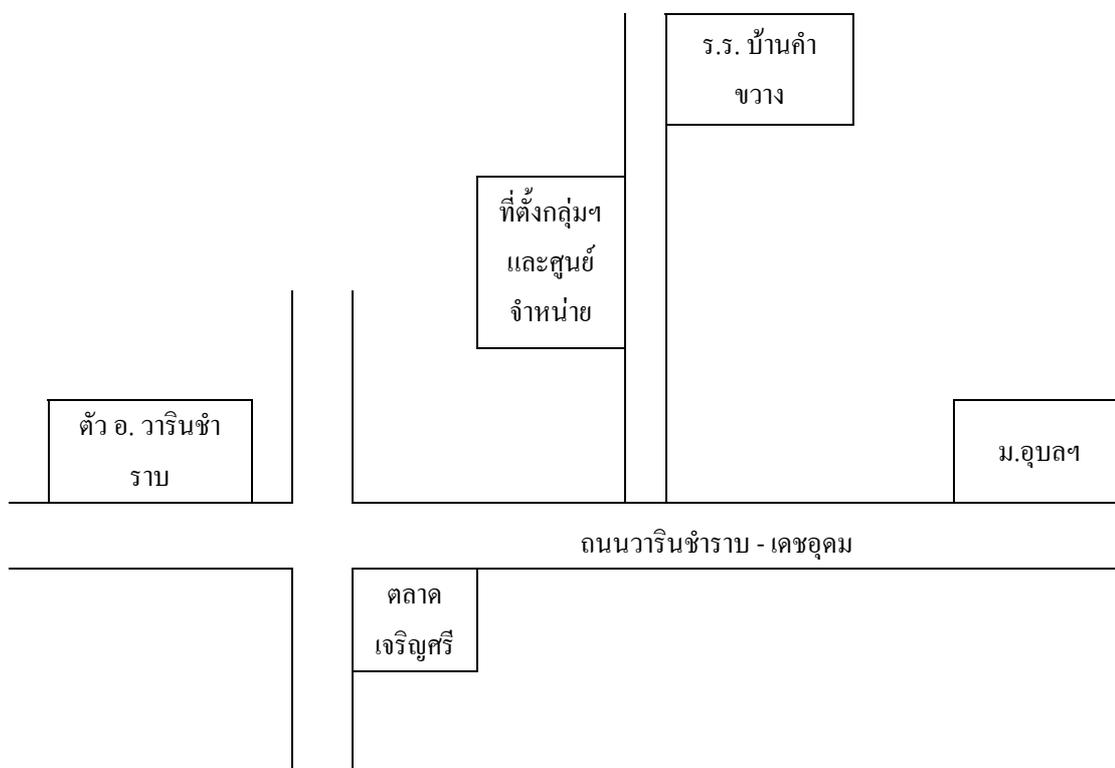
รายได้พอที่จะมีเงินมาเลี้ยงครอบครัว จึงได้ร่วมกับชาวบ้านที่มีความสนใจในการทอผ้าจัดตั้งกลุ่มสตรีทอผ้าขึ้น โดยกลุ่มสตรีทอผ้าตำบลบ้านคำขวางได้เริ่มก่อตั้งเมื่อวันที่ 9 กันยายน 2539 กลุ่มได้ประชุมระดมความคิดเห็นและมีข้อตกลงกันว่า จะทำการทอผ้า โดยแต่งตั้งให้นางบุญเยี่ยม ดวงดี ให้เป็นประธานกลุ่ม โดยเริ่มต้นมีเงินลงทุนก้อนแรกเพียง 4,000 บาท เพื่อเป็นเงินทุนหมุนเวียนในการทอผ้าขาวม้า ทอผ้าฝ้าย ทอผ้าชิ้นมัดหมี่

ต่อมาเมื่อปี พ.ศ. 2543 ทางจังหวัดอุบลราชธานีได้ริเริ่มโครงการ “สืบสานผ้าไทย สายใยเมืองอุบล” โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อสนับสนุนการใช้ผ้าไทย มี “ผ้ากาบบัว” เป็นผ้าลายพื้นเมืองที่เป็นเอกลักษณ์ของจังหวัดอุบลราชธานี กลุ่มสตรีทอผ้าบ้านคำขวางจึงได้เริ่มทอผ้ากาบบัวอย่างจริงจัง มีการพัฒนาคุณภาพของผ้าทอมือลายกาบบัวอย่างต่อเนื่อง ทั้งเส้นฝ้าย ลวดลาย สีสันทให้เป็นที่ถูกใจของลูกค้า ในปี พ.ศ. 2546 ได้เริ่มแปรรูปผ้ากาบบัวเป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูปทั้งของสุภาพสตรีและสุภาพบุรุษ ต่อเนื่องมาจนถึงปัจจุบัน ทั้งนี้ทางกลุ่มได้มีคำขวัญประจำกลุ่มเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ผ้ากาบบัวให้เป็นที่รู้จักด้วยว่า

ผ้ากาบบัวเมืองอุบล
สีสันทสะอาดตา
ราคาสะอาดใจ
เชิญซื้อผ้าพื้นเมืองไทย
สร้างรายได้ให้ชุมชน

วัตถุประสงค์ของการก่อตั้งกลุ่ม

1. เพื่อส่งเสริมให้สตรีในชุมชนได้มีอาชีพ มีงานทำหลังฤดูทำนา มีรายได้
2. เพื่ออนุรักษ์และส่งเสริมภูมิปัญญาท้องถิ่นของคนไทย
3. เพื่อสืบสานงานหัตถกรรมให้ยั่งยืนตลอดไป
4. เพื่อพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ในชุมชน
5. เพื่อปลูกจิตสำนึกให้สมาชิกมีความรับผิดชอบและความเอื้ออาทรต่อกันและกัน
6. เพื่อให้สมาชิกรู้จักการออมเงินสะสมสัจจะ
7. เพื่อให้สมาชิกอยู่ใกล้ครอบครัว ทำให้ครอบครัวมีความสุข
8. เพื่อให้สมาชิกเรียนรู้ส่งเสริมประสบการณ์เพื่อการจัดการเงินทุน และฝึกหัดค้าขาย

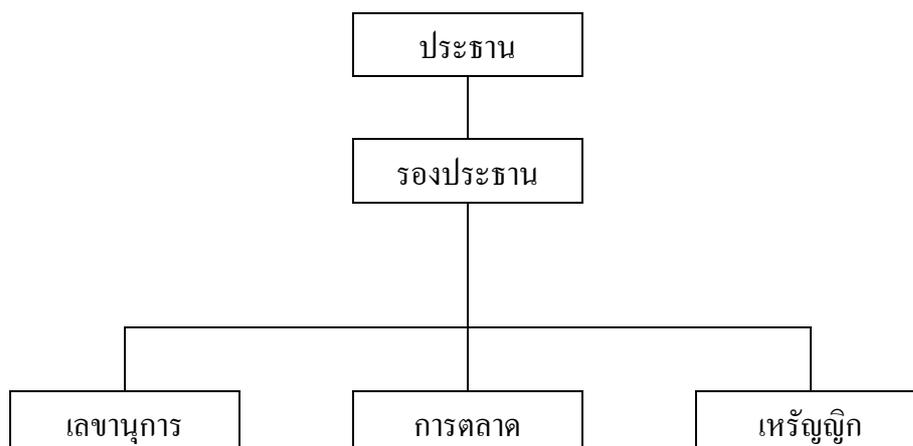


ภาพที่ 2 แผนที่ตั้งกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวาง เลขที่ 138 หมู่ 5 ต.คำขวาง อ.วารินชำราบ
จ.อุบลราชธานี
ที่มา: จากการสำรวจ

รูปแบบการบริหารงานกลุ่ม บทบาท และหน้าที่ของฝ่ายต่างๆในปัจจุบัน

กลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวางได้มีรูปแบบการบริหารจัดการกลุ่ม และรายชื่อคณะกรรมการบริหารงานกลุ่ม ดังภาพที่ 3

- | | |
|-----------------------|---|
| 1. นางบุญเยี่ยม ดวงดี | ประธานกลุ่ม/ประธานเครือข่าย OTOP จังหวัดอุบลราชธานี |
| 2. นางแพง ปัสสุวรรณ | รองประธานกลุ่ม |
| 3. นางสมอน ธรรมนวงศ์ | เลขานุการ |
| 4. นางบุญเยี่ยม ดวงดี | ฝ่ายการตลาด/ฝ่ายขาย |
| 5. นางกร สาคัมภีร์ | เหรัญญิก |



ภาพที่ 3 การบริหารงานกลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวาง
ที่มา : จากการสำรวจ

โดยบทบาทและหน้าที่ของแต่ละฝ่ายมีรายละเอียดดังนี้

1. ประธานกลุ่ม
 - ติดต่อหน่วยงานราชการ เอกชนและประสานงานกับหน่วยงานราชการ เอกชน
 - บริหารกลุ่มและดูแลการปฏิบัติงานภายในกลุ่ม
 - ให้คำแนะนำและแก้ไขปัญหาภายในกลุ่ม
 - เสนอแนวคิดและวิธีการพัฒนาการทำงานภายในกลุ่ม
2. รองประธาน
 - ปฏิบัติหน้าที่แทนประธานกลุ่มในกรณีที่ประธานกลุ่มไม่อยู่
3. เลขานุการ
 - บันทึกการประชุมภายในกลุ่มทุกครั้งที่มีการประชุมกลุ่ม
4. ฝ่ายการตลาด/ ฝ่ายขาย
 - ติดต่อหาลูกค้าทั้งภายในและภายนอกท้องถิ่น
 - ดูแลด้านการนำสินค้าออกงานแสดงสินค้าต่างๆ
 - ประสานงานระหว่างลูกค้าและสมาชิกกลุ่ม

5. เหมัญญิก

- คูแฒด้าันการเงินแะจัดท้าบญชีต้งๆ

ตารางที่ 6 บัญชีรายชื้อสมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้ากบบัวบ้านค้ำวาง จ้งหวัดอุบลราชธานี

ลำดับที่	ชื้อ - สกุล	หน้าที่
1	นางบุญเลียม ดวงดี	ประธานกลุ่ม/ ฝ่ายการตลาด
2	นางแพง ปัสสุวรรณ	รองประธานกลุ่ม
3	นางสมอน ธรรมนวงส์	เลขานุการ
4	นางกร สาคัมภีร์	เหมัญญิก
5	นางฝาง แพงศรี	สมาชิก
6	นางทองใบ พาแก้ว	สมาชิก
7	นางบุญศรินทร์ พาแก้ว	สมาชิก
8	นางวารี คำคุณ	สมาชิก
9	นางแพงศรี หนูกอง	สมาชิก
10	นางสมัย สาคัมภีร์	สมาชิก
11	นางคำ สุดาวงษ์	สมาชิก
12	นางบุญจันทร์ พรมบุตร	สมาชิก
13	นางสมหวัง หอมทรัพย์	สมาชิก
14	นางทุม ดวงดี	สมาชิก
15	นางบุญจันทร์ คุณสมบัติ	สมาชิก
16	นางบัวสา สีมาธร	สมาชิก
17	นางทองใบ สุขเสริม	สมาชิก
18	นางอรุณี แสงแท้	สมาชิก
19	นางสาวหนูกุล อุทัยกรณ์	สมาชิก
20	นางวิภาพร ดวงดี	สมาชิก

ที่มา: จากการสำรวจ

คุณสมบัติการเข้าเป็นสมาชิก/การพ้นจากการเป็นสมาชิก

1. สมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัว ต้องเป็นสตรีในหมู่บ้านคำขวาง หรือภายในตำบลแต่ต้องไม่เป็นสมาชิกซ้ำกับกลุ่มที่มีการดำเนินงานลักษณะเดียวกัน
2. ผู้สมัครเข้าเป็นสมาชิกต้องยื่นความจำนงต่อคณะกรรมการกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวาง หมู่ที่ 5 ตำบลคำขวาง พร้อมทั้งชำระเงินค่าธรรมเนียมแรกเข้า จำนวน 20 บาท ค่าสมัครสมาชิก จำนวน 10 บาท เงินจำนวนนี้จะไม่คืนให้ไม่ว่ากรณีใดๆ
3. ผู้ที่เข้าเป็นสมาชิกต้องมีการออมเงินร่วมกันอย่างน้อยเดือนละ 20 บาท
4. การรับเข้าเป็นสมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวาง ต้องได้รับการพิจารณาเห็นชอบจากมติของคณะกรรมการบริหารกลุ่ม
5. สมาชิกจะต้องซื้อวัตถุดิบในการผลิตจากกลุ่ม
6. สมาชิกจะต้องส่งผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ผ่านให้กลุ่มตรวจสอบก่อนการจำหน่าย
7. สมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัว ต้องปฏิบัติตามระเบียบข้อบังคับอย่างเคร่งครัด
8. การตั้งผู้รับโอนผลประโยชน์ จะต้องเป็นสมาชิกที่ผู้ตายระบุไว้ในใบสมัคร
9. สมาชิกต้องร่วมกันรับผิดชอบต่อหนี้สินที่เกิดขึ้นจากการบริหารจัดการกิจกรรมของกลุ่ม
10. การพ้นจากการเป็นสมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัว คือ 1) ตาย 2) ลาออก 3) ย้ายภูมิลำเนา 4) ต้องโทษจำคุก และ 5) คณะกรรมการมีมติพิจารณาให้พ้นจากการเป็นสมาชิก กรณีผิดข้อบังคับที่ทำให้กลุ่มเสียชื่อเสียง โดยมีมติให้ออกด้วยคะแนน 2 ใน 3

คุณสมบัติคณะกรรมการกลุ่ม

1. คณะกรรมการกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัว ต้องมีคุณสมบัติเป็นสมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัว บ้านคำขวาง หมู่ที่ 5 ตำบลคำขวาง อำเภอวารินชำราบ จังหวัดอุบลราชธานี
2. คณะกรรมการกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัว ต้องได้รับเลือกตั้งจากมติที่ประชุมของสมาชิกกลุ่ม
3. คณะกรรมการกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัว บ้านคำขวาง หมู่ที่ 5 ประกอบด้วย ประธาน รองประธาน เลขานุการ เหรัญญิก ประชาสัมพันธ์ และกรรมการฝ่ายต่างๆ ไม่เกิน 10 คน
4. คณะกรรมการกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัว บ้านคำขวาง มีวาระอยู่ในตำแหน่งคราวละ 2 ปี
5. คณะกรรมการกลุ่มจะต้องมีการประชุมอย่างน้อย 3 เดือนต่อครั้ง
6. หากมีความจำเป็นเร่งด่วน ประธานกลุ่ม สามารถเรียกคณะกรรมการกลุ่มประชุมได้ทันที
7. คณะกรรมการกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัว ต้องจัดให้มีการประชุมใหญ่ปีละหนึ่งครั้ง เพื่อชี้แจงผลการดำเนินงานที่ผ่านมา ประมาณเดือนมกราคมของทุกปี
8. คณะกรรมการกลุ่มต้องบริหารจัดการเงินทุนและกิจกรรมของกลุ่มให้เป็นไปตามระเบียบข้อบังคับของกลุ่ม
9. คณะกรรมการกลุ่มต้องมีหน้าที่ประสานงานกับหน่วยงานราชการและเอกชน
10. คณะกรรมการกลุ่มมีหน้าที่ในการประชาสัมพันธ์กลุ่มให้เป็นที่รู้จักของบุคคลทั่วไป
11. คณะกรรมการกลุ่มต้องเป็นผู้จัดทำแผนงาน โครงการเสนอต่อคณะกรรมการหมู่บ้าน และองค์การบริหารส่วนตำบล

การบริหารเงินทุน

กลุ่มสตรีทอผ้ากบแก้วบ้านคำขวาง หมู่ที่ 5 ตำบลคำขวาง อำเภวารินชำราบ จังหวัดอุบลราชธานี มีเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน ดังนี้

1. ค่าธรรมเนียมแรกเข้า
2. ค่าสมัคร
3. ดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร
4. เงินสนับสนุนจากหน่วยงานราชการต่างๆ จากภาครัฐและเอกชน
5. ผลกำไรจากการปันผลในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

ผลการดำเนินงานจำหน่ายผ้ากบแก้วของกลุ่ม ให้คณะกรรมการจัดสรรจากผลกำไรปันผลเฉลี่ยให้สมาชิกทุกปี ดังนี้

- | | |
|------------------------|-----|
| 1. ปันผลคืนสมาชิก | 40% |
| 2. สวัสดิการให้สมาชิก | 20% |
| 3. บริหารกลุ่ม | 20% |
| 4. เป็นทุนสำรอง | 10% |
| 5. เงินสาธารณประโยชน์ | 5% |
| 6. ค่าตอบแทนคณะกรรมการ | 5% |

เงินทุน/เงินสนับสนุน

- | | |
|---------------------------------|---|
| 1. องค์กรบริหารส่วนตำบลคำขวาง | 10,000 บาท/ปี |
| 2. พัฒนาชุมชนจังหวัดอุบลราชธานี | 25,000 บาท/ปี |
| 3. เงินหมุนเวียนภายในกลุ่ม | 150,000 บาท โดยเงินทุนหมุนเวียนเหล่านี้มาจากดอกเบี้ยเงินฝากธนาคาร และผลกำไรจากการปันผลในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม |

หน่วยงานสนับสนุน

1. สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอวารินชำราบ และสำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดอุบลราชธานี สนับสนุนให้มีการจัดตั้งกลุ่ม ด้านการฝึกอบรมด้านการตลาด บัญชี การแปรรูป การพัฒนา และการบรรจุภัณฑ์ การศึกษาดูงาน
2. สำนักงานพาณิชย์จังหวัดอุบลราชธานี ให้การสนับสนุนด้านการตลาดและมาตรฐานผลิตภัณฑ์
3. ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียนจังหวัดอุบลราชธานี ให้การสนับสนุนด้านการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างกลุ่ม การพัฒนากลุ่มเป็นแหล่งเรียนรู้

จากการสำรวจ พบว่าลักษณะการทำงานของกลุ่มนั้น ทางด้านสมาชิกของกลุ่มมีหน้าที่ในการทอผ้ากบับตามที่ทางกลุ่มสั่ง โดยสมาชิกแต่ละคนจะทำการทอผ้ากบับที่บ้านของตน โดยมีเครื่องมืออุปกรณ์ในการทอเป็นของตนเอง ทางกลุ่มจะเป็นผู้จัดหาวัตถุดิบ รับผิดชอบต้นทุนการผลิตและต้นทุนการตลาดทั้งหมด เมื่อสมาชิกนำผ้ากบับที่ทางกลุ่มสั่งให้ทำการทอมาส่งให้กับกลุ่มแล้ว ทางกลุ่มจะจ่ายค่าจ้างในการผลิตต่อผืนให้กับสมาชิก โดยทางกลุ่มจะเป็นผู้รวบรวมและนำผ้ากบับไปจำหน่ายเอง

อย่างไรก็ตาม ปัญหาการบริหารจัดการของกลุ่มสตรีทอผ้ากบับบ้านคำขวาง โดยรวมแล้วพบว่าการจัดโครงสร้างองค์กรของกลุ่มถึงแม้จะมีการแบ่งแยกฝ่ายออกมาแล้ว แต่การดำเนินงานตามหน้าที่ของแต่ละฝ่ายนั้นบางครั้งไม่เป็นตามที่กำหนดไว้ กล่าวคือการบริหารงานของกลุ่ม โดยส่วนใหญ่ยังขึ้นตรงต่อคณะกรรมการการดำเนินงานของกลุ่มที่มีบทบาทหน้าที่เกี่ยวข้องกับการบริหารงานเกือบทุกด้าน ทั้งในด้านการผลิต การจัดซื้อวัตถุดิบ การตลาด ตลอดจนการติดต่อประสานงานกับหน่วยงานต่างๆ

ในด้านการประชุมกลุ่ม ปัจจุบันทางกลุ่มจะมีการประชุมกลุ่มเพียง 1 ครั้ง ต่อเดือน เพื่อเป็นการพบปะพูดคุยถึงปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นในแต่ละเดือน แจ้งข่าวสารต่างๆที่เกี่ยวข้องให้กับสมาชิกกลุ่ม ได้รับทราบกันอย่างทั่วถึง

สภาพทั่วไปทางสังคมของสมาชิกกลุ่ม

เพศ อายุ และระดับการศึกษา

จากการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวางทั้งหมด 20 คน พบว่า อายุของสมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวางพบว่า ส่วนมากสมาชิกกลุ่มจะมีอายุระหว่าง 31-40 ปี และ 41-50 ปี คิดเป็นร้อยละ 40 เท่ากัน โดยอายุเฉลี่ยของสมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวางเท่ากับ 47.40 ปี (ตารางที่ 7)

ด้านการศึกษาของสมาชิกกลุ่มนั้นพบว่าส่วนมากร้อยละ 70 นั้นจบการศึกษาชั้น ป.4 รองลงมาคือจบการศึกษา ม.1-ม.3 คิดเป็นร้อยละ 20 ถือว่าสมาชิกมีความรู้ตามเกณฑ์การศึกษากาบบ้างคับ สามารถอ่านออกเขียนได้ (ตารางที่ 7)

จำนวนสมาชิกในครัวเรือน

จำนวนสมาชิกในครัวเรือนจะแสดงถึงกำลังแรงงานในการผลิต จากผลการศึกษาพบว่ามีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย 4.05 คนต่อครัวเรือน โดยส่วนใหญ่แล้วครัวเรือนจะมีจำนวนสมาชิก 4 คน คิดเป็นร้อยละ 60 รองลงมามีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนมากกว่า 4 คน คิดเป็นร้อยละ 25 (ตารางที่ 7)

อาชีพหลักและอาชีพรอง

อาชีพหลักคืออาชีพที่ก่อให้เกิดรายได้เป็นส่วนมากเมื่อเทียบกับรายได้ทั้งหมด จากการศึกษาพบว่า สมาชิกในกลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวางประกอบอาชีพหลักคือการทอผ้ากานบัว จำนวน 20 ครัวเรือน โดยคิดเป็นร้อยละ 100 (ตารางที่ 8)

อาชีพรองคืออาชีพที่ก่อให้เกิดรายได้เสริมเพิ่มจากอาชีพหลัก จากการศึกษาพบว่า สมาชิกในกลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวางนั้น ส่วนมากประกอบอาชีพรองคือการทำนา ซึ่งทำมาตั้งแต่สมัยบรรพบุรุษ จำนวน 16 ครัวเรือน โดยคิดเป็นร้อยละ 80 รองลงมาคืออาชีพอื่นๆ คือค้าขาย เลี้ยงนํ้าและรับจ้างทั่วไป (ตารางที่ 8)

เมื่อก้าวโดยสรุปแล้วจะเห็นได้ว่า สมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวางจะเป็นเพศหญิง มีอายุโดยเฉลี่ยของสมาชิกกลุ่มอยู่ที่ประมาณ 47.40 ปี มีอาชีพหลักคือการทอผ้ากานบัว จำนวน 20 ครัวเรือน คิดเป็นร้อยละ 100 อาชีพรองคือการทำนา จำนวน 16 ครัวเรือน คิดเป็นร้อยละ 80 และค้าขายรับจ้างทั่วไป จำนวน 4 ครัวเรือน คิดเป็นร้อยละ 20 จากการสำรวจสมาชิกได้แจ้งให้ทราบว่าการทำงานนั้นไม่ต้องใช้เวลาทำตลอดทั้งปี ช่วงเวลาที่ต้องใช้แรงงานและดูแลนาคือช่วงเริ่มเพาะปลูกและช่วงเก็บเกี่ยวข้าว ดังนั้นในเวลารว่างจากการทอผ้ากานบัว สมาชิกก็จะหันมาทอผ้ากานบัว ช่วยให้มีรายได้เพิ่มขึ้น

ตารางที่ 7 ข้อมูลทั่วไปทางด้านสังคมของสมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวาง ปี 2549

ข้อมูลทั่วไป	จำนวน (คน)	ร้อยละ
<u>อายุ (ปี)</u>		
21-30 ปี	1	5
31-40 ปี	5	25
41-50 ปี	6	30
51-60 ปี	6	30
61 ปีขึ้นไป	2	10
รวม	20	100
อายุเฉลี่ยของสมาชิกกลุ่ม (ปี)	47.40	
<u>ระดับการศึกษา</u>		
ไม่ได้เรียน	2	10
ต่ำกว่า ป.4	0	0
จบ ป.4	14	70
ระดับมัธยมต้น	4	20
รวม	20	100
<u>จำนวนสมาชิกในครัวเรือน (คน)</u>		
น้อยกว่า 3	1	5
3	2	10
4	12	60
มากกว่า 4	5	25
รวม	20	100
สมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย (คน)	4.05	

ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 8 จำนวนครัวเรือนที่ประกอบอาชีพหลักและอาชีพเสริมของสมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้าบ้านคำขวาง ปี พ.ศ. 2549

	อาชีพหลัก			อาชีพรอง		
	ทำนา	ทอผ้า	ค้าขาย รับจ้าง ทั่วไป	ทำนา	ทอผ้า	ค้าขาย รับจ้าง ทั่วไป
จำนวนครัวเรือน	-	20	-	16	-	4
ร้อยละ	-	100	-	80	-	20

ที่มา: จากการสำรวจ

สภาพทั่วไปทางเศรษฐกิจของสมาชิกกลุ่ม

สภาพทั่วไปทางเศรษฐกิจของสมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้าตำบลบ้านคำขวางนั้นจะแสดงให้เห็นถึงพื้นฐานทางเศรษฐกิจของกลุ่ม โดยแสดงให้เห็นดังรายได้ตามตารางที่ 9 มีรายละเอียด ดังนี้

รายได้

จากการสำรวจที่มาของรายได้โดยเฉลี่ยของสมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้าตำบลบ้านคำขวางแสดงให้เห็นว่าที่มาของรายได้ของครัวเรือนมาจาก 3 ทางด้วยกัน คือรายได้จากอาชีพหลักคือการทอผ้า รายได้จากอาชีพเสริมคือการทำนา และอื่นๆ ได้แก่ ค้าขายและรับจ้างทั่วไป ซึ่งเป็นผลให้ครัวเรือนมีรายได้โดยเฉลี่ยทั้งหมด 47,970 บาทต่อครัวเรือนต่อปี ดังตารางที่ 9

ตารางที่ 9 ที่มาของรายได้โดยเฉลี่ยของสมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้าตำบลบ้านคำขวางปี พ.ศ. 2549

ที่มาของรายได้	รายได้ (บาทต่อครัวเรือนต่อปี)	ร้อยละ
ทำผ้าทอ	24,670.00	51.43
ทำนา	20,625.00	42.99
ค้าขายและรับจ้างทั่วไป	2,675.00	5.58
รวมรายได้ทั้งหมด	47,970.00	100.00

ที่มา: จากการสำรวจ

สภาพทั่วไปของการผลิตผ้าทาบัว

ในการศึกษาการผลิตผ้าทาบัวนั้น ได้ทำการศึกษาถึงกระบวนการผลิตผ้าทาบัวของกลุ่มสตรีทอผ้าทาบัวบ้านคำขวาง จ.อุบลราชธานี เพื่อเป็นแนวทางในการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนจากการผลิตผ้าทาบัว เพื่อให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ของการศึกษา ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ประสบการณ์ในการผลิต

จากการศึกษาถึงประสบการณ์ในการผลิตผ้าทาบัวของสมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้าทาบัวบ้านคำขวางนั้นพบว่า ร้อยละ 45 ของสมาชิกทั้งหมดมีประสบการณ์ในการทอผ้าที่ได้รับถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษมานานกว่า 20 ปีขึ้นไป รองลงมาร้อยละ 25 มีประสบการณ์ในการทอผ้ามากกว่า 25 ปีขึ้นไป และ 30 ปี และจากการสัมภาษณ์ทำให้ทราบว่าสมาชิกส่วนใหญ่มีประสบการณ์ในการทอผ้าที่ได้รับการถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษ ส่วนการทอผ้าทาบัวนั้น ได้เริ่มเรียนรู้และรับการอบรมเพิ่มเติมในช่วงที่มีการส่งเสริมให้ทอผ้าทาบัว (ตารางที่ 10)

เหตุผลในการผลิตผ้าทาบัว

เหตุผลในการผลิตผ้าทาบัวนั้น โดยส่วนมากทำเพื่อเป็นรายได้เสริมขึ้นคิดเป็นร้อยละ 75 รองลงมาคือเป็นการได้รับคำชักชวน/แนะนำจากเพื่อนสมาชิกให้เข้ากลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 45 และการทำตามบรรพบุรุษ คิดเป็นร้อยละ 35 ส่วนเหตุผลในการทำเพราะต้องการทดลองทำ คิดเป็นร้อยละ 25 จากเหตุผลทั้งหมดที่แสดงนี้ ทำให้เห็นว่าสมาชิกต้องการทอผ้าทาบัวเพื่อเพิ่มรายได้ ตามที่ประธานกลุ่มและเพื่อนสมาชิกแนะนำชักชวนให้เข้ากลุ่ม โดยใช้ภูมิปัญญาที่บรรพบุรุษได้สืบทอดการทอผ้ามาประกอบด้วย (ตารางที่ 10)

ตารางที่ 10 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการผลิตผ้ากานบัวของสมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวของสมาชิก
กลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวางปี พ.ศ.2549

ข้อมูลทั่วไป	คน	ร้อยละ
<u>ประสบการณ์ในการผลิต (ปี)</u>		
น้อยกว่า 10 ปี	1	5
10-19 ปี	5	25
20-29 ปี	9	45
30 ปีขึ้นไป	5	25
รวม	20	100
<u>ประสบการณ์ของสมาชิกโดยเฉลี่ย (ปี)</u>		
	26.20	
<u>เหตุผลในการผลิต *</u>		
ทำตามบรรพบุรุษ	7	35
เพื่อนบ้านชักชวน/แนะนำ	9	45
อยากทดลองทำ	5	25
อื่นๆ เช่น เพื่อเป็นรายได้เสริม	15	75

หมายเหตุ: *ตอบได้มากกว่า 1 คำตอบ

ที่มา: จากการสำรวจ

กระบวนการผลิตผ้ากานบัวของกลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวาง จังหวัดอุบลราชธานี

ลักษณะและเทคนิคการทอผ้ากานบัวโดยทั่วไป มี 3 ประเภท มีรายละเอียดดังนี้

1. ผ้ากานบัว ประกอบด้วยเส้นยืนอย่างน้อย 2 สี เป็นลายริ้วตามลักษณะ “สี่ทิว” ซึ่งมีความนิยมแพร่หลายแถบอุบลราชธานีตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน นอกจากนี้ยังทอพุ่งด้วยด้ายสี มับไม (ไหมปั่นเกลียวทางกระรอก) มัดหมี่ และจิด และเพื่อส่งเสริมให้เกิดการทอ และใช้งานอย่างแพร่หลาย อีกทั้งลดข้อจำกัดเรื่องราคากับผู้ใช้ จึงแยกทอเป็นผ้าแตกต่างกัน ดังนี้

- เส้นด้ายยืน (เครือทิว) พุ่งด้วยด้ายสี ด้ายมัดหมี่ จิดด้าย
- เส้นไหมยืน (เครือทิว) พุ่งด้วยไหม ไหมมัดหมี่ จิดไหม

2. ผ้ากาบบัว (จก) คือผ้าพื้นทิวหรือผ้ากาบบัว เพิ่มการจกลาย เป็นลวดลายกระจุกดาว (บางครั้งเรียก เกาะลายดาว) อาจจกเป็นส่วน หรือกระจายทั่วทั้งผืนผ้า “ลีนหัวจกดาว” อันเป็นสัญลักษณ์เฉพาะของผ้าชิ้นเมืองอุบล ผ้ากาบบัว (จก) นี้ เหมาะที่จะใช้งานในพิธีหรือโอกาสสำคัญ แหล่งทอผ้าที่สามารถทอผ้ากาบบัวได้อย่างดีแล้ว จะเพิ่มทักษะในการจกหรือเกาะเป็นลายดาว เพื่อให้มีความงามและคุณค่ายิ่งขึ้น โดยอาจจกด้วยไหมจกดินทอง ซึ่งทำให้ผ้ามีความงามหรูหรา มากยิ่งขึ้น

3. ผ้ากาบบัว (คำ) คือผ้าทอขิด (บางครั้งเรียกขิด) ด้วยไหมคำ (ดินทอง) อาจสอดแทรกด้วยไหมเงิน หรือไหมสีต่างๆ อันเป็นผ้าที่ต้องใช้ความประณีตในการทออย่างสูง เพื่อเป็นการเผยแพร่เกียรติคุณผ้าทอของเมืองอุบลราชธานี

ในส่วนของการผลิตผ้ากาบบัวของกลุ่มสตรีทอผ้าบ้านคำขางนั้น จะทำการผลิตผ้ากาบบัว โดยการนำเอาวัตถุดิบที่สำคัญ คือ เส้นด้าย ที่เป็นวัตถุดิบในการผลิต และอุปกรณ์ต่างๆ ที่ประกอบการผลิต ถ่ายทอดจากภูมิปัญญาและความชำนาญจากในอดีตมาจนถึงปัจจุบันมาใช้ในการผลิต โดยกลุ่มมีสินค้า 3 ประเภทดังนี้

1. ผ้ากาบบัว ขนาดกว้าง 1 เมตร ยาว 1 เมตร
2. เสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากาบบัวแบบแขนสั้น
3. เสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากาบบัวแบบแขนยาว

อุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตผ้ากาบบัว

1. กี่ธรรมดา (หูก)
2. ฟืม (แสดนเลส) และเขา
3. กระสวย
4. ไน
5. กง และตีนกง
6. อัก และไม้คอนอัก
7. หลักเฟื่อ
8. ไม้กำพัน

9. ไม้แก่ครี้อ
10. หลักคั่นหมี่
11. หลักมัดหมี่
12. เส้นด้าย

ขั้นตอนการทอ

สามารถสรุปกระบวนการทอผ้ากาทับบัวได้ ดังต่อไปนี้

1. การเตรียมเส้นด้ายพุ่ง เป็นการเตรียมเส้นด้ายที่จะใช้ทอตามขวางของเนื้อผ้า การเตรียมเส้นด้ายพุ่งนี้กลุ่มสตรีทอผ้ากาทับบัวจะซื้อเส้นด้ายที่ผลิตออกมาสำเร็จรูปจากร้านจำหน่ายที่ได้มาตรฐาน และมีการดำเนินตามขั้นตอนดังนี้



ภาพที่ 4 ขั้นตอนการเตรียมเส้นด้ายพุ่ง

ที่มา: จากการสำรวจ

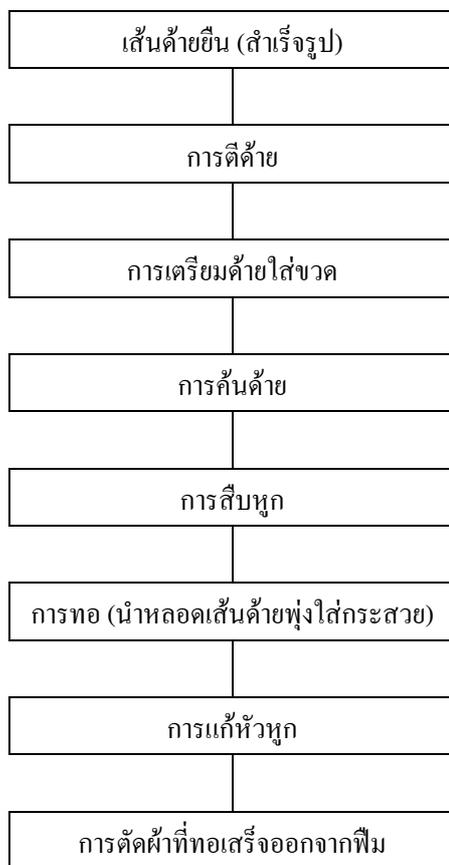
2. การเตรียมเส้นด้ายยืน เป็นการเตรียมเส้นด้ายที่จะใช้ทอตามยาวของเนื้อผ้า แล้วจึงนำเส้นด้ายพุ่งมาสอดตามกระสวย การเตรียมเส้นด้ายยืนกลุ่มสตรีทอผ้ากาทับบัวจะซื้อเส้นด้ายที่ผลิตออกมาสำเร็จรูปจากร้านจำหน่ายที่ได้มาตรฐาน เนื่องจากเส้นด้ายยืนต้องมีลักษณะเหนียวและคงทน ทางกลุ่มไม่ต้องเตรียมให้ยุ่งยากเหมือนแต่ก่อน แม้กระทั่งการข้อมสี มีให้เลือกหลากหลายสีแล้วแต่ช่างทอผ้าจะพอใจ พอเลือกสีได้แล้วจากนั้นก็นำด้ายมาตีโดยใช้ แขนสวมด้ายทั้งสองข้าง

แล้วกระตุกแขนเข้าออก สลับกัน จะทำให้ด้ายไม่ติดกันทำให้ด้ายไม่ติดกันทำให้สะดวกในการค้น
ผ้ากบฏในวันขึ้นตอนต่อไป การเตรียมเส้นด้ายขึ้น มีดังนี้

2.1 การค้นด้าย คือการนำเส้นด้ายขึ้นมากำหนดความกว้างและความยาวตามที่
ต้องการทอและพอดีกับจำนวนฟันพิมพ์ที่ต้องการ โดยเริ่มจากเอาขวดมารอกดินเกือบเต็มขวด จะ
ใช้ขวดมากหรือน้อยแล้วแต่ต้องการแต่ต้องเอาขวดวางให้เป็นคู่ เพราะการค้นเครื่องต้องใช้ด้ายสองสี
เป็นทางเครือ จากนั้นให้เอาหลักเฟือมัดใส่ไม้ทั้งสองข้าง สูงต่ำตามชอบ เอาก้านใบกล้วยมามัดให้
สูงกว่าหลักเฟือ ตรงก้านกล้วยให้เอาไม้เล็กๆเสียบเป็นระยะพอดี เพื่อเอาเส้นด้ายใส่เวลาค้น เพื่อ
ไม่ให้เส้นด้ายพันกัน เอาขวดที่กรอกดินเสร็จแล้วมาเรียงกันเพื่อเอาด้ายใส่ การใส่ต้องใส่ด้ายสีละคู่
ใส่สลับกัน จะใส่ 6 ขวด 8 ขวด หรือ 12 ขวดก็ได้ จากนั้นตัดเส้นด้ายจากขวด เอาขึ้นใส่ก้านกล้วยที่
เสียบไว้เป็นระยะ โดยใส่ช่องละเส้น พอใส่เสร็จก็เอาผูกให้เป็นอันเดียวกันแล้วแบ่งครึ่ง เอาไป
คล้องใส่หลักเฟือหลักแรกที่อยู่ด้านบน แล้วคล้องลงมาเรื่อยๆ จนถึงขาใจ พอถึงขาใจ ให้เก็บ
เส้นด้ายใส่ขาใจทีละคู่ เก็บสลับกันไปเรื่อยๆจนกว่าจะเสร็จ พอเสร็จเอาเชือกฟางมัด โดยมัดด้านที่
เอาเส้นด้ายใส่หลักเฟือ หลักแรกเส้นหนึ่ง อีกเส้นหนึ่งมัดที่ขาใจ พอมัดเสร็จก็ปลดด้ายออกจาก
หลักเฟือ แล้วไปสืบ

2.2 การสืบหูก คือกรรมวิธีที่นำเอาเส้นด้ายไปต่อเข้ากับหูก ซึ่งการต่อเส้นด้ายที่เหลือ
กับเครื่องด้ายขึ้นนั้นต้องผ่านพิมพ์และเขาหูก ซึ่งต้องใช้เวลานานและใช้ความละเอียดอ่อนมาก

และนอกจากการผลิตผ้ากบฏแล้ว ทางกลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวางยังได้ทำการตัด
เย็บเสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากบฏอีกด้วย



ภาพที่ 5 ขั้นตอนการทอผ้ากานบัว
ที่มา: จากการสำรวจ

ตารางที่ 11 อุปกรณ์การทอผ้ากบฏของกลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวางปี พ.ศ. 2549

อุปกรณ์	ราคาเฉลี่ย/ หน่วย (บาท)	ใช้มาแล้ว (ปี)	มูลค่าปัจจุบัน ณ วันสำรวจ (บาท)	ค่าเสื่อมราคา/ ปี* (บาท)	อายุการใช้ งานเฉลี่ย* (ปี)
1. กี่ธรรมดา	3,555.00	11.20	2,855.00	62.50	49.50
2. ฟืม+เขา	1,606.00	11.20	1,005.00	53.66	34.75
3. กระสวย	25.00	11.20	12.50	1.12	36.00
4. ไน	227.50	11.20	160.00	6.03	40.75
5. กง+ตีนกง	50.00	11.20	20.00	2.68	27.75
6. อัก+ไม้คอนอัก	183.00	11.20	109.75	6.54	37.75
7. หลักฝื่อ	89.50	11.20	37.00	4.69	3.75
8. ไม้กำปั่น	255.00	11.20	153.00	9.11	41.75
9. ไม้แก้เครือ	105.00	11.20	59.25	4.08	41.75
10. หลักคันหมี	860.00	11.20	642.50	19.42	40.60
11. หลักมัดหมี	216.50	11.20	127.25	7.97	39.45

หมายเหตุ: เป็นการคำนวณที่เกิดจากการสอบถามข้อมูลจากสมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวาง

ที่มา: จากการสำรวจและคำนวณ

ตารางที่ 12 อุปกรณ์สำหรับการตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากานบัวของกลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวางปี พ.ศ. 2549

อุปกรณ์	ราคาเฉลี่ย/ หน่วย (บาท)	ใช้มาแล้ว (ปี)	มูลค่าปัจจุบัน ณ วันสำรวจ (บาท)	ค่าเสื่อมราคา/ ปี* (บาท)	อายุการใช้ งานเฉลี่ย* (ปี)
1. จักรเย็บผ้า	12,000	4	8,500	875	15
2. จักรแซก	10,000	4	8,000	500	15
3. จักรก๊น	10,000	4	8,000	500	10
4. จักรเจาะรังคุดม	8,000	4	5,000	750	10
5. ที่ปั้มกระดุม	6,000	4	4,500	375	10
6. เตารีดธรรมดา	550	4	300	62.50	5
7. เตารีดไอน้ำ	10,000	4	8,000	500	10
8. โต๊ะรองตัดผ้า	1,500	4	700	200	30
9. โต๊ะรองรีดผ้า	1,500	4	700	200	30
10. เก้าอี้นั่ง	300	4	0	75	30
11. กรรไกร	400	4	0	100	3
12. สายวัด	20	4	0	5	5
13. ไม้บรรทัด	30	4	0	7.50	5
14. ไม้บรรทัดโค้ง	30	4	0	7.50	5

หมายเหตุ: เป็นการคำนวณที่เกิดจากการสอบถามข้อมูลจากสมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวาง

ที่มา: จากการสำรวจและคำนวณ

บทที่ 4

ผลการศึกษา

จากการศึกษาในด้านเศรษฐกิจของการผลิตและการตลาดผ้ากบับและผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูปจากผ้ากบับของกลุ่มสตรีทอผ้ากบับบ้านคำขวาง จังหวัดอุบลราชธานี สามารถแบ่งผลการศึกษาออกเป็น 4 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 ด้านการผลิต โดยการวิเคราะห์ถึงต้นทุนและผลตอบแทน

ส่วนที่ 2 ด้านการตลาด โดยศึกษาถึงช่องทางการตลาด และการศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภค

ส่วนที่ 3 ด้านการประเมินผลกลุ่ม โดยจะประเมินทางด้านบริบท ด้านปัจจัยเข้า ด้านกระบวนการ และด้านปัจจัยออก

ส่วนที่ 4 ด้านการวางแผน โดยจะวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคการผลิตและการตลาดของกลุ่มสตรีทอผ้ากบับบ้านคำขวาง ดังรายละเอียดดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทน

ในการทอผ้ากบับในแต่ละครั้ง นิยมทอผ้าที่มีขนาดหน้ากว้าง 1 เมตร และมีความยาว 35 เมตร ดังนั้นในการคำนวณต้นทุนการผลิตผ้ากบับหน้ากว้าง 1 เมตร จะคำนวณต้นทุนการผลิตผ้ากบับหน้ากว้าง 1 เมตร ขนาดความยาว 35 เมตรก่อนแล้วจึงนำมาคำนวณต้นทุนการผลิตผ้ากบับต่อขนาดความยาว 1 เมตร โดยรายละเอียดมีดังนี้

1. ต้นทุนการผลิต

ผ้ากบับ ขนาดกว้าง 1 เมตร ยาว 1 เมตร

จากการศึกษาพบว่า ผ้ากบับมีต้นทุนการผลิตทั้งหมดเท่ากับ 85.203 บาทต่อเมตร โดยประกอบด้วยต้นทุนที่เป็นตัวเงิน 85.17 บาทต่อเมตร คิดเป็นร้อยละ 99.96 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน 0.033 บาทต่อเมตร คิดเป็นร้อยละ 0.04 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ซึ่งสามารถแยกการพิจารณาออกเป็นต้นทุนผันแปรและต้นทุนคงที่ ดังตารางที่ 13 โดยมีรายละเอียดดังนี้

1. ต้นทุนผันแปร (Variable Cost) ได้แก่ ค่าแรงงาน ค่าเส้นด้าย และค่าเสียโอกาสในการดำเนินการผลิต จากการศึกษาพบว่าผ้ากบับมีต้นทุนผันแปรทั้งหมด 85.172 บาทต่อเมตร ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 99.972 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด โดยจะประกอบด้วยต้นทุนที่เป็นตัวเงิน 85.17 บาทต่อเมตร และต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน 0.002 บาทต่อเมตร ซึ่งมีรายละเอียดเกี่ยวกับต้นทุนผันแปรดังนี้

1.1 ค่าแรงงาน ประกอบด้วยค่าแรงงานในการทอ จากการศึกษาพบว่าค่าแรงงานในกระบวนการผลิตต่างๆของการทอผ้าที่มีการจ้างงานกันทั่วไป เท่ากับ 40 บาทต่อเมตร คิดเป็นร้อยละ 46.95 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด

1.2 ค่าเส้นด้าย เป็นเส้นด้ายที่ทางกลุ่มซื้อมาจากร้านค้าส่งในจังหวัด โดยในการทอผ้ากบับ จะใช้เส้นด้ายสำเร็จ 5 ชนิด ได้แก่ เส้นด้ายทางเครือ เส้นด้ายทางพุ่ง เส้นด้ายละมัย (มับไม) เส้นด้ายรีว (จิด) และเส้นด้ายมัดหมี ในการทอผ้ากบับแต่ละครั้ง สมาชิกจะทอผ้ากบับเป็นเครือ (1 เครือ = 35 เมตร) ใช้ด้ายแต่ละชนิดตามสัดส่วน ดังตารางที่ 13 โดยในการทอผ้ากบับ 1 เครือ จะมีต้นทุนค่าเส้นด้ายเท่ากับ 1,581 บาท/เครือ ดังนั้นในการทอผ้ากบับจะมีต้นทุนค่าเส้นด้ายเท่ากับ 45.17 บาทต่อเมตร ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 53.02 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด

ตารางที่ 13 ต้นทุนค่าเส้นด้ายสำหรับการผลิตผ้ากบฏของกลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวาง
พ.ศ. 2549

รายการ	จำนวน (ปอย)	ราคาด้าย (บาทต่อปอย)	ต้นทุนค่าเส้นด้าย (บาทต่อ 35 เมตร)	ต้นทุนเฉลี่ย (บาทต่อเมตร)
1. ด้ายทางเครือ ใช้ 2 สี	40	22	880	25.14
2. ด้ายทางพุ่ง	16	22	352	10.06
3. ด้ายตะมัย (มัดไม)	5	16	80	2.28
4. ด้ายรี้ว (จิด)	2	12	24	0.69
5. ด้ายมัดหมี่	7	35	245	7.00
รวม			1,581	45.17

หมายเหตุ: 1 ปอย = 10 ใจ (ใจ คือด้ายที่ปั่นเต็มใน แล้วเก็บออกมาเรียกฝ้าย 1 ใจ)

ที่มา: จากการสำรวจและคำนวณ

1.3 ค่าเสียโอกาสของเงินค่าใช้จ่ายในการดำเนินการผลิต ซึ่งค่าเสียโอกาสจากการดำเนินการผลิตจะคิดจากอัตราดอกเบี้ยออมทรัพย์ของธนาคารพาณิชย์ในปี พ.ศ. 2549 ในอัตราร้อยละ 0.75 บาทต่อปี ดังนั้นในการทอผ้ากบฏมีต้นทุนที่เป็นตัวเงิน 85.17 บาทต่อเมตร จึงมีค่าเสียโอกาสของเงินค่าใช้จ่ายในการดำเนินการผลิตเท่ากับ 0.002 บาทต่อเมตร ซึ่งเป็นต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน

2. ต้นทุนคงที่ (Fixed Cost) ได้แก่ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ทอผ้า และค่าเสียโอกาสจากการลงทุนอุปกรณ์คงทน จากการศึกษาต้นทุนการผลิตผ้ากบฏพบว่า มีต้นทุนคงที่ทั้งหมดเท่ากับ 0.031 บาทต่อเมตร ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 0.03 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด โดยมีรายละเอียดเกี่ยวกับต้นทุนคงที่ดังนี้

2.1 ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ทอผ้า ได้แก่ อุปกรณ์ทอผ้าทั้งหมดที่มีอายุการใช้งานเกิน 1 ปี (ตารางที่ 14) จากการศึกษาพบว่าต้นทุนการผลิตผ้ากบฏมีค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ทอผ้าเท่ากับ 0.021 ต่อผืน คิดเป็นร้อยละ 0.025 ของต้นทุนคงที่ทั้งหมด โดยเป็นค่าใช้จ่ายที่ไม่เป็นตัวเงิน

2.2 ค่าเสียโอกาสการลงทุนในเครื่องมืออุปกรณ์คงทน คิดจากมูลค่าของอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตคูณกับอัตราดอกเบี้ยเงินฝากประจำของธนาคารพาณิชย์ ในปี พ.ศ. 2549 ในอัตราร้อยละ 3.25 ต่อปี ซึ่งจากการศึกษาพบว่าต้นทุนการผลิตผ้ากบับมีค่าเสียโอกาสการลงทุนในเครื่องมืออุปกรณ์คงทนเท่ากับ 0.010 บาทต่อผืน คิดเป็นร้อยละ 0.011 ของต้นทุนคงที่ทั้งหมดโดยเป็นค่าใช้จ่ายที่ไม่เป็นตัวเงิน (1 เมตร ใช้เวลาทอ 1 วัน)

ตารางที่ 14 ต้นทุนการผลิตผ้ากบับด้วยของกลุ่มสตรีทอผ้ากบับบ้านคำขวาง พ.ศ. 2549

(หน่วย: บาทต่อเมตร)

รายการ	ต้นทุนที่เป็น ตัวเงิน	ต้นทุนที่ไม่เป็น ตัวเงิน	ต้นทุนรวม	ร้อยละ
ต้นทุนผันแปร	85.17	0.002	85.172	99.97
1. ค่าแรงงาน การทอ	40.00	0.00	40.00	46.95
2. ค่าเส้นด้าย	45.17	0.00	45.17	53.02
3. ค่าเสียโอกาสของเงินค่าใช้จ่าย ในการดำเนินการผลิต	0.00	0.002	0.002	0.002
ต้นทุนคงที่	0.00	0.031	0.031	0.03
1. ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ทอผ้า	0.00	0.021	0.021	0.025
2. ค่าเสียโอกาสการลงทุนอุปกรณ์คงทน	0.00	0.010	0.010	0.011
ต้นทุนรวม	85.17	0.033	85.203	100.00
ร้อยละ	99.96	0.04	100.00	

หมายเหตุ: 1 วันทอผ้ากบับได้ 1.67 เมตร

ที่มา: จากการสำรวจและจากการคำนวณ

เสื่อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากบับแบบแขนสั้น

จากการศึกษาพบว่าเสื่อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากบับแบบแขนสั้น มีต้นทุนการผลิตรวมทั้งหมด 531.342 บาทต่อตัว โดยประกอบด้วยต้นทุนที่เป็นตัวเงิน 530 บาทต่อตัว คิดเป็นร้อยละ 99.75 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน 1.342 บาทต่อตัว คิดเป็นร้อยละ 0.25 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ซึ่งจากตารางที่ 15 จะเห็นได้ว่าต้นทุนการผลิตเสื่อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากบับแบบแขนสั้นนั้นจะแยกออกเป็นต้นทุนผันแปรเท่ากับ 530.002 บาทต่อตัว คิดเป็นร้อยละ 99.747 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนคงที่เท่ากับ 1.34

บาทต่อตัว คิดเป็นร้อยละ 0.25 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด โดยจะเห็นว่าค่าใช้จ่ายส่วนมากจะเป็นค่าผ้ากาบบัวร้อยละ 37.64 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ค่าแรงงานในการตัดเย็บร้อยละ 28.23 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด

ตารางที่ 15 ต้นทุนการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากาบบัวแบบแขนสั้น ของกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวาง พ.ศ. 2549

(หน่วย: บาทต่อหน่วยการผลิต)

รายการ	ต้นทุนที่เป็น ตัวเงิน	ต้นทุนที่ไม่ เป็นตัวเงิน	ต้นทุน รวม	ร้อยละ
ต้นทุนผันแปร	530.00	0.002	530.002	99.747
1. ค่าแรงงานในการตัดเย็บ	150.00	0.00	150.00	28.23
2. ค่าผ้ากาบบัวด้าย 2.0 เมตร	200.00	0.00	200.00	37.64
3. ค่าผ้าขาว	100.00	0.00	100.00	18.82
4. ค่าอุปกรณ์เบ็ดเตล็ดอื่นๆ	80.00	0.00	80.00	15.05
5. ค่าเสียโอกาสของเงินค่าใช้จ่ายในการดำเนินการผลิต	0.00	0.002	0.002	0.0005
ต้นทุนคงที่	0.00	1.34	1.34	0.25
1. ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์คงทน	0.00	1.15	1.15	0.21
2. ค่าเสียโอกาสการลงทุนอุปกรณ์คงทน	0.00	0.19	0.19	0.04
ต้นทุนรวม	530.00	1.342	531.342	100.00
ร้อยละ	99.75	0.25	100.00	

หมายเหตุ: 1 วันตัดเย็บเสื้อได้ 5 ตัว ใช้แรงงานช่างเย็บผ้า 3 คน

ที่มา: จากการสำรวจและจากการคำนวณ

เสื้อผ้าสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากาบบัวแบบแขนยาว

จากการศึกษาพบว่าเสื้อผ้าสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากาบบัวแบบแขนยาว มีต้นทุนการผลิตรวมทั้งหมด 611.343 บาทต่อตัว โดยประกอบด้วยต้นทุนที่เป็นตัวเงิน 610.00 บาทต่อตัว คิดเป็นร้อยละ 99.78 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน 1.343 บาทต่อตัว คิดเป็นร้อยละ 0.22 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด ซึ่งจากตารางที่ 16 จะเห็นได้ว่าต้นทุนการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากาบบัวแบบแขนยาวนั้นจะแยกออกเป็นต้นทุนผันแปรเท่ากับ 610.00 บาทต่อตัว คิดเป็นร้อยละ 99.78 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และต้นทุนคงที่เท่ากับ 1.34 บาทต่อตัว คิดเป็นร้อยละ 0.219 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด โดยจะเห็นว่าค่าใช้จ่ายส่วนมากจะเป็น

ค่าผ้ากบับร้อยละ 40.89 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด รองลงมาได้แก่ค่าแรงงานในการตัดเย็บร้อยละ 29.44 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด

ตารางที่ 16 ต้นทุนการผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากบับแบบแขนยาว ของกลุ่มสตรีทอผ้ากบับบ้านคำขวาง พ.ศ. 2549

(หน่วย: บาทต่อหน่วยการผลิต)

รายการ	ต้นทุนที่เป็น ตัวเงิน	ต้นทุนที่ไม่ เป็นตัวเงิน	ต้นทุน รวม	ร้อยละ
ต้นทุนผันแปร	610.00	0.003	610.003	99.78
1. ค่าแรงงานในการตัดเย็บ	180.00	0.00	180.00	29.44
2. ค่าผ้ากบับ 2.50 เมตร	250.00	0.00	250.00	40.89
3. ค่าผ้ากาบ	100.00	0.00	100.00	16.36
4. ค่าอุปกรณ์เบ็ดเตล็ดอื่นๆ	80.00	0.00	80.00	13.09
5. ค่าเสียโอกาสของเงินค่าใช้จ่ายในการดำเนินการผลิต	0.00	0.003	0.003	0.0006
ต้นทุนคงที่	0.00	1.34	1.34	0.219
1. ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ตัดเย็บ	0.00	1.15	1.15	0.188
2. ค่าเสียโอกาสการลงทุนอุปกรณ์คงทน	0.00	0.19	0.19	0.031
ต้นทุนรวม	610.00	1.343	611.343	100.00
ร้อยละ	99.78	0.22	100.00	

หมายเหตุ: 1 วันตัดเย็บเสื้อได้ 5 ตัว ใช้แรงงานช่างเย็บผ้า 3 คน

ที่มา: จากการสำรวจและจากการคำนวณ

สรุป ในการผลิตฝ้ายดิบและเส้นสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากฝ้ายดิบของกลุ่มสตรีทอฝ้ายดิบบ้านคำขวางดังตารางที่ 17 พบว่าในการผลิตฝ้ายดิบและเส้นสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากฝ้ายดิบนั้นโดยเฉลี่ยร้อยละ 99.83 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดเป็นต้นทุนที่เป็นตัวเงิน ส่วนต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงินนั้นพบว่ามีเพียงร้อยละ 0.17 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดเท่านั้น ถ้าพิจารณาในรายละเอียดแล้วจะเห็นได้ว่าต้นทุนในส่วนที่เป็นต้นทุนที่เป็นตัวเงินที่สำคัญในการผลิตฝ้ายดิบคือเส้นด้าย ส่วนในการผลิตเส้นสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีต้นทุนทั้งแบบแขนสั้นและแขนยาวในส่วนที่เป็นต้นทุนที่เป็นตัวเงินที่สำคัญในการผลิตคือฝ้ายดิบ จะเห็นได้ว่าหากมีการศึกษาถึงต้นทุนที่แท้จริงอย่างละเอียดเพิ่มขึ้นจะทำให้สามารถกำหนดราคาที่เหมาะสมได้ยิ่งขึ้น

ตารางที่ 17 สรุปผลต้นทุนการผลิตผ้ากาบบัวและเสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากาบบัวของกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวาง ปี พ.ศ.2549

(หน่วย: บาทต่อหน่วยการผลิต)

ผลิตภัณฑ์	ต้นทุนผันแปร			ต้นทุนคงที่			ต้นทุนรวม		
	ตัวเงิน	ไม่เป็นตัวเงิน	รวม	ตัวเงิน	ไม่เป็นตัวเงิน	รวม	ตัวเงิน	ไม่เป็นตัวเงิน	รวม
ผ้ากาบบัว ขนาดกว้าง 1 เมตร ยาว 1 เมตร (ร้อยละ)	85.17	0.002	85.172	0.00	0.031	0.031	85.17	0.033	85.203
เสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากาบบัวแบบแขนสั้น (ร้อยละ)	99.99	0.01	100.00	0.00	100.00	100.00	99.96	0.04	100.00
เสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากาบบัวแบบแขนยาว (ร้อยละ)	530.00	0.002	530.002	0.00	1.34	1.34	530.00	1.342	531.342
เสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากาบบัวแบบแขนยาว (ร้อยละ)	610.00	0.003	610.003	0.00	1.34	1.34	610.00	1.343	611.343
เฉลี่ย (ร้อยละ)	99.99	0.01	100.00	0.00	100.00	100.00	99.78	0.22	100.00

ที่มา: จากการคำนวณ

2. กำไรและผลตอบแทน

กำไรและผลตอบแทนจากการผลิตผ้ากบฏนั้นขึ้นอยู่กับราคาของกลุ่มที่ได้รับหักด้วยต้นทุนการผลิต ดังนั้นสิ่งสำคัญในการพิจารณาถึงผลตอบแทนก็คือการกำหนดราคาโดยการกำหนดราคาของกลุ่ม โดยจากการสอบถามประธานกลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวาง (คุณบุญเยี่ยม ดวงดี) ทำให้ทราบว่าราคาผ้ากบฏที่จำหน่ายในท้องตลาดในปัจจุบัน ถูกกำหนดโดยราคาตลาด ซึ่งปัจจุบัน (ปี 2549) ผ้ากบฏ มีราคาตลาดอยู่ที่เมตรละ 120 บาท ส่วนราคาเสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากบฏนั้นกลุ่มจะกำหนดราคาโดยพิจารณาต้นทุนในด้านต่างๆที่เป็นตัวเงินที่กลุ่มได้จ่ายออกไปได้แก่ค่าผ้ากบฏ ค่าอุปกรณ์เบ็ดเตล็ดที่ใช้ตกแต่งเสื้อ ค่าแรงงานในการตัดเย็บ เป็นต้น ซึ่งหลังจากคำนวณถึงต้นทุนแล้ว ก็นำมาคิดราคาของกลุ่มควรที่จะขายหรือเป็นราคาของกลุ่มที่ได้รับ ดังนั้นในการคำนวณถึงกำไรและผลตอบแทนในการศึกษาครั้งนี้จะศึกษาถึงกำไรของแต่ละชนิด โดยคิดเป็นต่อ 1 ผลิตภัณฑ์ คือ ผ้ากบฏ 120 บาทต่อเมตร เสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากบฏแบบแขนสั้น 650 บาทต่อตัว เสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากบฏแบบแขนยาว 750 บาท/ตัว ซึ่งสาเหตุที่ใช้ราคาของกลุ่มได้รับในการคำนวณเนื่องจากทางกลุ่มเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายในการผลิตทั้งหมด สมาชิกจะได้รับค่าจ้างจากการทอผ้ากบฏด้วยที่สมาชิกทอคิดเป็นค่าจ้างทอและค่าจ้างในการตัดเย็บ โดยการศึกษาในครั้งนี้จะพิจารณาถึงกำไร รายได้สุทธิ รายได้เหนือต้นทุนเงินสดและผลตอบแทนทุนที่กลุ่มได้รับกลับคืนมาจากการลงทุนไปทั้งหมด มีรายละเอียดดังตารางที่ 18-20 ดังนี้

ผ้ากบฏ ขนาดกว้าง 1 เมตร ยาว 1 เมตร

จากการศึกษาพบว่า ราคาที่กลุ่มได้รับในการขายผ้ากบฏเท่ากับ 120 บาทต่อเมตร ซึ่งกลุ่มได้รับกำไร 34.797 บาทต่อเมตร รายได้สุทธิเท่ากับ 34.825 บาทต่อเมตร และรายได้เหนือต้นทุนเงินสด 34.83 บาทต่อเมตร และถ้าพิจารณาถึงผลตอบแทนของแรงงานพบว่า ได้ผลตอบแทนจากการแรงงานเท่ากับ 40 บาทต่อเมตร หรือชั่วโมงละ 16.326 บาทต่อคน และจากการศึกษาถึงผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนไป 100 บาท พบว่าทำให้ได้ผลตอบแทนการผลิตคืนกลับมา 40.84 บาท

ตารางที่ 18 ผลตอบแทนจากฝักาบบัวขนาดกว้าง 1 เมตร ยาว 1 เมตร ของกลุ่มสตรีทอฝักาบบัว
บ้านคำขวาง ปี พ.ศ. 2549

(หน่วย: บาทต่อเมตร)

รายการ	ฝักาบบัวด้าย
1. ราคา (ราคาที่กลุ่มได้รับ)	120.000
2. ต้นทุนรวม (ดูตารางต้นทุน)	85.203
3. กำไร = (1) - (2)	34.797
4. ต้นทุนผันแปร (ดูตารางต้นทุน)	85.175
5. รายได้สุทธิ = (1) - (4)	34.825
6. ต้นทุนที่เป็นตัวเงิน (ดูตารางต้นทุน)	85.170
7. รายได้เหนือต้นทุนเงินสด = (1) - (6)	34.830
8. ต้นทุนรวมยกเว้นต้นทุนค่าแรงงาน	45.203
9. ผลตอบแทนแรงงาน (ต่อเมตร)	40.000
10. ชม.ทำงานต่อเมตร (บาท/ชม.)	2.450
11. ผลตอบแทนแรงงาน (บาท/ชม.) = (9)/(10)	16.326
12. ผลตอบแทนต่อทุน (ร้อยละ) = (3)*100/(2)	40.840

ที่มา: จากการคำนวณ

สื่อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากฝักาบบัวแบบแขนสั้น

จากการศึกษาพบว่า ราคาที่กลุ่มได้รับในการขายสื่อสำเร็จรูปจากฝักาบบัวแบบแขนสั้น เท่ากับ 650 บาทต่อตัว ซึ่งกลุ่มได้รับกำไร 118.658 บาทต่อตัว รายได้สุทธิเท่ากับ 119.998 บาทต่อตัว และรายได้เหนือต้นทุนเงินสด 140.00 บาทต่อตัว และถ้าพิจารณาถึงผลตอบแทนของแรงงานพบว่า ได้ผลตอบแทนจากการแรงงานเท่ากับ 150 บาทต่อตัว หรือชั่วโมงละ 41.667 บาทต่อคน และจากการศึกษาถึงผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนไป 100 บาท พบว่าทำให้ได้ผลตอบแทนการผลิตคืนกลับมา 22.332 บาท

ตารางที่ 19 ผลตอบแทนจากเสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากบฏแบบแขนสั้นของกลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวาง ปี พ.ศ. 2549

(หน่วย: บาทต่อตัว)

รายการ	เสื้อสำเร็จรูปแขนสั้น
1. ราคา (ราคาที่กลุ่มได้รับ)	650.00
2. ต้นทุนรวม (ดูตารางต้นทุน)	531.342
3. กำไร = (1) – (2)	118.658
4. ต้นทุนผันแปร (ดูตารางต้นทุน)	530.002
5. รายได้สุทธิ = (1) – (4)	119.998
6. ต้นทุนที่เป็นตัวเงิน (ดูตารางต้นทุน)	530.00
7. รายได้เหนือต้นทุนเงินสด = (1) – (6)	70.000
8. ต้นทุนรวมยกเว้นต้นทุนค่าแรงงาน	381.342
9. ผลตอบแทนแรงงาน (ต่อตัว)	150.000
10. ชม.ทำงานต่อตัว (บาท/ชม.)	3.600
11. ผลตอบแทนแรงงาน (บาท/ชม.) = (9)/(10)	41.667
12. ผลตอบแทนต่อทุน (ร้อยละ) = (3)*100/(2)	22.332

ที่มา: จากการคำนวณ

เสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากบฏแบบแขนยาว

จากการศึกษาพบว่า ราคาที่กลุ่มได้รับในการขายเสื้อสำเร็จรูปจากผ้ากบฏแบบแขนยาวเท่ากับ 750 บาทต่อตัว ซึ่งกลุ่มได้รับกำไร 138.657 บาทต่อตัว รายได้สุทธิเท่ากับ 139.997 บาทต่อตัว และรายได้เหนือต้นทุนเงินสด 140.00 บาทต่อตัว และถ้าพิจารณาถึงผลตอบแทนของแรงงานพบว่า ได้ผลตอบแทนจากการแรงงานเท่ากับ 170 บาทต่อตัว หรือชั่วโมงละ 47.222 บาทต่อคน และจากการศึกษาถึงผลตอบแทนที่ได้รับจากการลงทุนไป 100 บาท พบว่าทำให้ได้ผลตอบแทนการผลิตคืนกลับมา 22.681 บาท

ตารางที่ 20 ผลตอบแทนจากเสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากาบบัวแบบแขนยาวของ
กลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวาง ปี พ.ศ. 2549

(หน่วย: บาทต่อตัว)

รายการ	เสื้อสำเร็จรูปแขนยาว
1. ราคา (ราคาที่กลุ่มได้รับ)	750.00
2. ต้นทุนรวม (ดูตารางต้นทุน)	611.343
3. กำไร = (1) – (2)	138.657
4. ต้นทุนผันแปร (ดูตารางต้นทุน)	610.003
5. รายได้สุทธิ = (1) – (4)	139.997
6. ต้นทุนที่เป็นตัวเงิน (ดูตารางต้นทุน)	610.00
7. รายได้เหนือต้นทุนเงินสด = (1) – (6)	140.00
8. ต้นทุนรวมยกเว้นต้นทุนค่าแรงงาน	441.343
9. ผลตอบแทนแรงงาน (ต่อตัว)	170.000
10. ชม.ทำงานต่อตัว (บาท/ชม.)	3.600
11. ผลตอบแทนแรงงาน (บาท/ชม.) = (9)/(10)	47.222
12. ผลตอบแทนต่อทุน (ร้อยละ) = (3)*100/(2)	22.681

ที่มา: จากการคำนวณ

จากการศึกษาถึงผลตอบแทนของผ้ากาบบัวและเสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากาบบัวแบบแขนสั้นและแบบแขนยาวของกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวาง พบว่าผ้ากาบบัวจะให้ผลตอบแทนต่อการผลิตมากที่สุด ส่วนเสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากาบบัวแบบแขนยาว จะให้กำไร รายได้สุทธิ รายได้เหนือต้นทุนเงินสดมากที่สุด จากตารางที่ 21 สามารถสรุปได้ว่าในการผลิตผ้ากาบบัวและเสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากาบบัวแบบแขนสั้นและแบบแขนยาวของกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวางจะได้กำไรเฉลี่ย 97.37 บาท รายได้สุทธิเฉลี่ย 98.273 บาท และรายได้เหนือต้นทุนเงินสดเฉลี่ย 81.61 บาท และมีสัดส่วนกำไรต่อต้นทุนรวมโดยเฉลี่ยแล้วเท่ากับ 28.617 บาท

ตารางที่ 21 สรุปผลตอบแทนจากฝักาบับของกลุ่มสตรีทอฝักาบับบ้านคำขวาง ปี พ.ศ. 2549

(หน่วย: บาทต่อหน่วยการผลิต)

ผลิตภัณฑ์	ราคา	กำไร			อัตราส่วนกำไร/ ต้นทุนรวม
		กำไร	รายได้สุทธิ	รายได้เหนือ ต้นทุนเงินสด	
ฝักาบับ ขนาดกว้าง 1 เมตร ยาว 1 เมตร	120.00	34.797	34.825	34.83	40.84
เส้นสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากฝักาบับแบบแขนสั้น	650.00	118.658	119.998	70.00	22.332
เส้นสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากฝักาบับแบบแขนยาว	750.00	138.657	139.997	140.00	22.681
เฉลี่ย	506.67	97.37	98.273	81.61	28.617

ที่มา: จากการคำนวณ

ส่วนที่ 2 การตลาดและพฤติกรรมของผู้บริโภค

ในส่วนนี้จะเป็นการศึกษาถึงลักษณะการจำหน่ายผ้ากบฏและเสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากบฏของกลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวาง โดยในการศึกษาส่วนนี้จะศึกษาถึงช่องทางการตลาด ตลอดจนพฤติกรรมผู้บริโภคที่ตัดสินใจซื้อผ้ากบฏและเสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากบฏ เพื่อที่จะได้ใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาผ้ากบฏและเสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากบฏให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคต่อไป

ช่องทางการตลาด

ในการศึกษาถึงช่องทางการตลาดหรือช่องทางการจัดจำหน่ายในการจำหน่ายผ้ากบฏและเสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากบฏจะเป็นการแสดงถึงลักษณะการกระจายผ้ากบฏจากผู้ผลิตไปจนถึงผู้บริโภค ดังแสดงในภาพที่ 7

1. ช่องทางการตลาดผ้ากบฏ

จากการศึกษาถึงช่องทางการตลาดของผ้ากบฏของกลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวางพบว่า สมาชิกกลุ่มจะทำการผลิตผ้ากบฏที่ทางกลุ่มสั่งให้สมาชิกผลิตให้กับกลุ่มแล้วสมาชิกจะได้รับเงินค่าจ้างจากการทอผ้ากบฏทันที เมื่อนำผ้ากบฏมาส่งให้กับกลุ่มทางกลุ่มจะเป็นผู้จัดการในการจำหน่ายผ้ากบฏ โดยช่องทางการจำหน่ายผ้ากบฏของกลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวางสามารถกระจายได้ 5 ช่องทางด้วยกันดังที่ได้แสดงไว้ในภาพที่ 7 โดยมีรายละเอียดดังนี้

ช่องทางที่หนึ่ง ทางกลุ่มจะมีพ่อค้าคนกลางจากจังหวัดใกล้เคียง คือ พ่อค้าคนกลางจาก จ. นครราชสีมา สุรินทร์ และบุรีรัมย์ มารับผ้ากบฏและเสื้อสำเร็จรูปจากทางกลุ่มเอง ณ ที่ทำการกลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 10

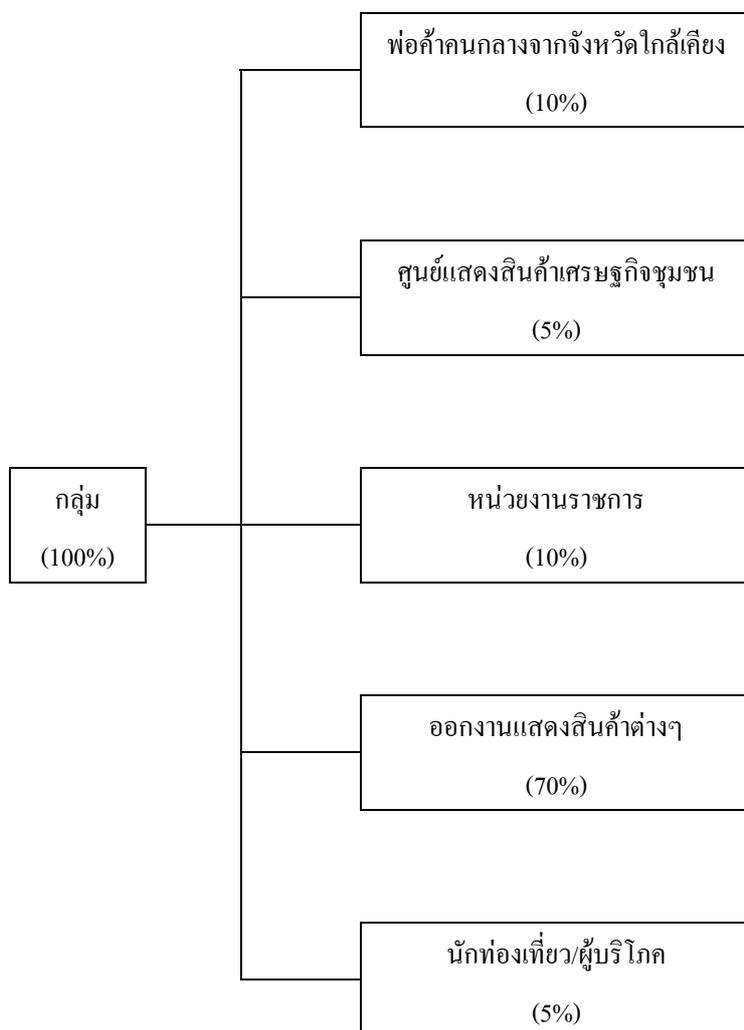
ช่องทางที่สอง จากการสนับสนุนของทางจังหวัดได้จัดตั้งศูนย์แสดงสินค้าเศรษฐกิจชุมชน จ.อุบลราชธานี ตั้งอยู่บริเวณหน้ามหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี ให้เครือข่าย OTOP สามารถนำสินค้าไปฝากขายได้โดยไม่มีค่าใช้จ่าย ซึ่งจากการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวาง พบว่าทางกลุ่มได้นำสินค้าไปฝากขาย คิดเป็นร้อยละ 5 และทำให้ทราบว่าทางจังหวัดได้มี

การสนับสนุนให้ทุกกลุ่มได้มีโอกาสนำสินค้าของตนมาแสดงให้นักท่องเที่ยวที่มาท่องเที่ยวในจังหวัดอุบลราชธานี ได้เลือกชมและเลือกซื้อสินค้า OTOP ณ ศูนย์แสดงสินค้า OTOP จ.อุบลราชธานี เพื่ออำนวยความสะดวกให้ทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภค

ช่องทางที่สาม ทางกลุ่มจะได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการต่างๆ ให้ตัดเย็บเครื่องแบบจากผ้ากาบบัว เพื่อเป็นเครื่องแบบของหน่วยงานราชการต่างๆ คิดเป็นร้อยละ 10

ช่องทางที่สี่ เป็นช่องทางการตลาดที่สำคัญที่สุดของกลุ่ม คือประธานกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวางจะนำผ้ากาบบัวและเสื้อสำเร็จรูปไปจำหน่ายเอง โดยการออกร้านตามงานแสดงสินค้าต่างๆ ทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชนเป็นผู้จัด ทั้งภายในจังหวัดและกรุงเทพมหานคร คิดเป็นร้อยละ 70

ช่องทางสุดท้าย คือนักท่องเที่ยวหรือผู้บริโภคแวะเยี่ยมชมขั้นตอนการผลิตและเลือกซื้อผ้ากาบบัวและเสื้อสำเร็จรูปของกลุ่มจากศูนย์จำหน่ายของกลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 5



ภาพที่ 6 ช่องทางการตลาดผ้ากบฏและเสื้อผ้าสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีของกลุ่มสตรีทอผ้า
กบฏบ้านคำขวาง พ.ศ. 2549

ที่มา: จากการสัมภาษณ์ นางบุญเยี่ยม ดวงดี, ประธานกลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวาง

การศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค

ในการศึกษาถึงพฤติกรรมการเลือกซื้อผ้ากาบบัวของผู้บริโภคในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงข้อมูลโดยทั่วไปของผู้บริโภค สาเหตุการเลือกใช้ และเกณฑ์ในการเลือกซื้อ ตลอดจนความพึงพอใจ

ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภค

ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภคจะแสดงให้เห็นถึงสภาพทั่วไปของผู้บริโภคที่ได้จากการรวบรวมข้อมูลจากผู้บริโภคที่เป็นข้าราชการครู ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดอุบลราชธานี ที่เคยใช้ผ้ากาบบัว และผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูปจากผ้ากาบบัว จำนวน 50 ตัวอย่าง โดยรายละเอียดของข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภคสามารถสรุปได้ดังนี้

จากตารางที่ 22 ทำให้ทราบว่ากลุ่มผู้บริโภคตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 72 และเป็นเพศชายร้อยละ 28 ซึ่งกลุ่มผู้บริโภคโดยส่วนใหญ่มีอายุอยู่ในช่วง 45-49 ปี คิดเป็นร้อยละ 28 รองลงมาคืออายุอยู่ในช่วงอายุอยู่ในช่วง 50-54 ปี และ 55-60 ปี คิดเป็นร้อยละ 24 เท่ากัน ส่วนการศึกษาของกลุ่มผู้บริโภคตัวอย่างที่เป็นข้าราชการครูส่วนใหญ่นั้นพบว่าร้อยละ 96 ของกลุ่มผู้บริโภคตัวอย่างจบการศึกษาระดับปริญญาตรี รองลงมาพบว่าจบการศึกษาระดับปริญญาโท ร้อยละ 4 ส่วนรายได้ส่วนใหญ่ของกลุ่มผู้บริโภคที่เป็นข้าราชการครูตัวอย่างอยู่ในช่วง 25,001-30,000 บาท/เดือน คิดเป็นร้อยละ 48 รองลงมาคือรายได้อยู่ในช่วง 30,001-35,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 20

ดังนั้นเมื่อกล่าวโดยสรุปแล้วพบว่า กลุ่มผู้บริโภคตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง และโดยมากมีอายุอยู่ในช่วง 45-49 ปี สาเหตุอาจเนื่องมาจากผ้ากาบบัวโดยส่วนมากแล้วจะมีสีสรรูปแบบ และลวดลายที่เหมาะสมกับผู้หญิงมากกว่าผู้ชาย และการออกแบบลวดลายนั้นโดยส่วนมากจะเหมาะสมกับบุคคลที่มีอายุมาก รายได้ของกลุ่มผู้บริโภคตัวอย่างที่เป็นข้าราชการครูนั้นรายได้ส่วนใหญ่จะอยู่ในช่วง 25,001-30,000 บาท/เดือน ซึ่งสิ่งนี้แสดงให้เห็นว่ากลุ่มผู้บริโภคส่วนใหญ่ที่มีความสามารถในการซื้อผ้ากาบบัวและผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูปจากผ้ากาบบัวจะมีรายได้ที่ค่อนข้างสูง โดยมีสาเหตุเนื่องมาจากผ้ากาบบัวและผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูปจากผ้ากาบบัวมีราคาที่สูงส่ง ผลให้กลุ่มผู้บริโภคเป็นบุคคลที่มีรายได้ค่อนข้างมาก

ตารางที่ 22 ข้อมูลทั่วไปของกลุ่มผู้บริโภคร้อยละ 100 ที่เลือกซื้อผ้ากานบัว

ข้อมูลทั่วไปของผู้บริโภค	จำนวน	ร้อยละ
<u>เพศ</u>		
ชาย	1	28
หญิง	36	72
รวม	50	100
<u>อายุ</u>		
25-29 ปี	2	4
30-34 ปี	4	8
35-39 ปี	4	8
40-44 ปี	2	4
45-49 ปี	14	28
50-54 ปี	12	24
55-60 ปี	12	24
รวม	50	100
<u>สถานภาพ</u>		
โสด	6	12
สมรส	41	82
หย่า/หม้าย/แยกกันอยู่	3	6
รวม	50	100
<u>การศึกษา</u>		
ปริญญาตรี	48	96
ปริญญาโท	2	4
รวม	50	100
<u>รายได้ของตนเองต่อเดือน</u>		
5,001-10,000 บาท	2	4
10,001-15,000 บาท	2	4
15,001-20,000 บาท	6	12
20,001-25,000 บาท	6	12
25,001-30,000 บาท	24	48
30,001-35,000 บาท	10	10
รวม	50	100

ที่มา: จากการสำรวจ

พฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีต่อผ้ากาบบัว

การศึกษาในครั้งนี้เป็นการศึกษาเพื่อให้ทราบถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคในการตัดสินใจซื้อ และความพึงพอใจในการใช้ผ้ากาบบัว โดยกลุ่มตัวอย่างทั้งหมดนั้นเป็นกลุ่มตัวอย่างจำนวน 50 ราย เป็นข้าราชการครูในเขตอำเภอเมือง จังหวัดอุบลราชธานี เป็นผู้บริโภคที่เคยใช้ผ้ากาบบัว

1. เกณฑ์ในการพิจารณาเลือกซื้อผ้ากาบบัว

จากการสอบถามกลุ่มผู้บริโภคตัวอย่างถึงเกณฑ์ในการเลือกซื้อผ้ากาบบัว จากตารางที่ 23 จึงทำให้ทราบเกณฑ์ในการเลือกซื้อผ้ากาบบัวของกลุ่มผู้บริโภคตัวอย่าง โดยพบว่า เกณฑ์ในการเลือกซื้อที่สำคัญที่สุดที่กลุ่มผู้บริโภคตัวอย่างใช้พิจารณาในการเลือกซื้อผ้ากาบบัวที่สำคัญที่สุดคือคุณภาพของผ้ากาบบัว คิดเป็นร้อยละ 34.88 รองลงมาคือสี สัน ลวดลาย และราคา คิดเป็นร้อยละ 28.81 และ 24.33 ตามลำดับ

2. สาเหตุในการเลือกซื้อผ้ากาบบัว

จากตารางที่ 23 พบว่า สาเหตุในการตัดสินใจซื้อผ้ากาบบัวของผู้บริโภคกลุ่มตัวอย่างในอันดับแรกนั้นเนื่องมาจากการรณรงค์การใช้สินค้าไทย การใช้ผ้าไทย คิดเป็นร้อยละ 35.43 รองลงมาคือ การที่เมื่อใช้ผ้ากาบบัวแล้วรู้สึกมีความภูมิใจในตัวสินค้า ซื้อแล้วรู้สึกประทับใจ คิดเป็นร้อยละ 22.01 การที่ผู้บริโภคสังเกตเห็นถึงประโยชน์ของตัวสินค้าว่าสามารถนำไปใช้เป็นเครื่องแต่งกายในชีวิตประจำวันได้ คิดเป็นร้อยละ 20.96 สินค้าเป็นที่สะดุดตาและถูกใจ คิดเป็นร้อยละ 15.93 และเป็นสินค้าที่ผลิตจากวัตถุดิบธรรมชาติ คิดเป็นร้อยละ 5.66

3. ระดับความพึงพอใจของผู้บริโภค

จากตารางที่ 24 พบว่าผู้บริโภคมีความพึงพอใจในด้านผลิตภัณฑ์มากคือ คุณภาพของผ้า เนื้อผ้าที่มีสีสันสดใส ลวดลายของผ้ากาบบัวมีความหลากหลาย มีความโดดเด่น มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว มีความคงทนต่อการสวมใส่ ไม่ยืดหรือหดตัวหลังการใช้ สีของผ้ามีความคงทนไม่ตกหรือซีดจาง และชื่อเสียงของแหล่งผลิต โดยผู้บริโภคได้ให้ความเห็นว่า ทุกกลุ่มควรรักษาคุณภาพของผ้าให้ได้มาตรฐาน เพื่อผู้บริโภคตัดสินใจซื้อจะได้ไม่ต้องกังวลใจในเรื่องคุณภาพ และควรผลิต

ผ้ากบฏที่มีสีสันให้เข้ากับยุคสมัย โดยสามารถนำไปใช้ได้กับทุกเพศ ทุกวัย และสามารถใช้งานได้ ในหลายๆ โอกาส

ในส่วนที่เกี่ยวข้องกับราคาของผ้ากบฏ ผู้บริโภคมีความพึงพอใจมากกับ ราคาที่มีความเหมาะสม และราคาที่มีมาตรฐาน โดยผู้บริโภคบางรายบอกว่าราคาผ้ากบฏในท้องตลาด จังหวัดอุบลราชธานีจะค่อนข้างมีมาตรฐาน ไม่ว่าจะซื้อจากกลุ่มใด ราคาจะค่อนข้างเท่ากันหรือใกล้เคียงกัน และจากการสอบถามผู้บริโภคส่วนใหญ่จะรับรู้ราคาตลาดของผ้ากบฏ

ในส่วนของด้านช่องทางการจัดจำหน่ายผ้ากบฏนั้น ผู้บริโภคมีความพึงพอใจมากเกี่ยวกับ สถานที่จำหน่ายเลือกซื้อสินค้าได้ง่าย ความสะอาดของสถานที่จำหน่าย บริเวณที่จำหน่ายกว้างขวาง มีที่จอดรถ เนื่องจากผ้ากบฏเป็นผ้าพื้นเมืองเอกลักษณ์ประจำจังหวัดอุบลราชธานี ผู้บริโภคในจังหวัดอุบลราชธานีจึงสามารถหาซื้อผ้ากบฏได้ตามกลุ่มสตรีทอผ้าที่ตั้งอยู่ในชุมชนต่างๆ อีกทั้งทางจังหวัดให้การสนับสนุนรณรงค์ให้สวมใส่ผ้ากบฏ จึงได้จัดให้มีแหล่งจำหน่ายผ้ากบฏในสถานที่สำคัญ เช่น ศูนย์จำหน่ายสินค้าเศรษฐกิจชุมชน นอกจากนี้ยังมีการจัดงานแสดงสินค้าในตัวเมืองอุบลราชธานีอยู่อย่างสม่ำเสมอเพื่อให้กลุ่มสตรีต่างๆ นำสินค้าของตนมาเข้าร่วมจำหน่าย

ในส่วนด้านการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ ผู้บริโภคผ้ากบฏมีความพึงพอใจมากในการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ของทางจังหวัดและของกลุ่ม ในการร่วมรณรงค์ให้รู้จักและหันมาสวมใส่ผ้ากบฏ การออกงานมหกรรมแสดงสินค้า การบริการของพนักงานขาย และการรับประกันคุณภาพของแต่ละกลุ่ม แต่ในส่วนการให้ส่วนลดในการซื้อ ของแถมของแถม และการประชาสัมพันธ์เป็นบทความในหนังสือพิมพ์นั้น ผู้บริโภคพอใจอยู่ในระดับปานกลาง ผู้บริโภคบางรายให้ข้อเสนอแนะว่าทางจังหวัดน่าจะมีการเชิญชวนสื่อในแขนงต่างๆ เช่น โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ มาช่วยเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ผ้ากบฏของจังหวัดอุบลราชธานีให้คนในท้องถิ่นอื่น ได้รู้จักมากยิ่งขึ้น เพื่อเป็นการช่วยขยายตลาดให้แก่กลุ่มสตรีทอผ้าอีกทางหนึ่ง

นอกจากนี้ผู้บริโภครายยังได้ให้ข้อเสนอแนะเพิ่มเติมว่า หน่วยงานรัฐบาลควรให้การช่วยเหลือสนับสนุนด้านงบประมาณในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ้ากบฏ และจัดให้ในแต่ละอำเภอมีตัวแทนจำหน่ายเพิ่มขึ้น เช่นตามสถานที่ท่องเที่ยวที่สำคัญต่างๆ เพราะในปัจจุบันแหล่งจำหน่ายผ้ากบฏที่ทางจังหวัดจัดสถานที่ไว้ที่นั้นกระจุกตัวอยู่ในตัวเมือง

ตารางที่ 23 เกณฑ์และสาเหตุในการเลือกซื้อผ้ากบฏและเสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากบฏของกลุ่มผู้บริโภคตัวอย่าง

พฤติกรรมผู้บริโภค	การจัดลำดับความสำคัญ					คะแนนรวม	ร้อยละ ความสำคัญ	จำนวนกลุ่มผู้บริโภค ตัวอย่าง ที่ตอบคำถาม	ร้อยละ
	ลำดับที่ 1	ลำดับที่ 2	ลำดับที่ 3	ลำดับที่ 4	ลำดับที่ 5				
เกณฑ์ในการเลือกซื้อ									
คุณภาพ	33	7	1	0	0	195	34.88	41	82
ราคา	9	19	3	3	0	136	24.33	34	68
สีสันทน/ลวดลาย	7	24	10	0	0	161	28.81	41	82
ความมีชื่อเสียงของแหล่งผลิต	1	0	11	2	0	46	8.23	14	28
การบริการของพนักงานขาย	0	0	0	2	2	6	1.07	4	8
บรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม	0	0	0	7	1	15	2.68	8	16
สาเหตุในการเลือกซื้อ									
ประโยชน์ของตัวสินค้า	12	6	5	0	1	100	20.96	24	48
ผลิตจากวัตถุดิบธรรมชาติ	0	4	3	1	0	27	5.66	8	16
การรณรงค์การใช้ผ้าไทย	29	4	2	1	0	169	35.43	36	72
สะดวกตา ถูกใจ	2	12	6	0	0	76	15.93	20	40
ความภูมิใจในตัวสินค้า	4	19	3	0	0	105	22.01	26	52

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 24 ระดับความพึงพอใจของผู้บริโภคในการใช้ผ้ากาบบัวและเสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากาบบัว

ส่วนประสมทางการตลาด	ระดับความพึงพอใจ					คะแนน รวม	จำนวน (คน)	คะแนน เฉลี่ย	ระดับพฤติกรรม
	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด				
ผลิตภัณฑ์									
ชื่อเสียงของผ้า	16	25	9	0	0	207	50	4.14	พึงพอใจมาก
เนื้อผ้าที่ผลิต	10	27	13	0	0	197	50	3.94	พึงพอใจมาก
ชื่อเสียงของแหล่งผลิต	6	31	11	2	0	191	50	3.82	พึงพอใจมาก
คุณภาพ	9	33	7	1	0	200	50	4.00	พึงพอใจมาก
สีสันทัดใจ ลวดลายของผ้ากาบบัว	5	34	10	1	0	193	50	3.86	พึงพอใจมาก
ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลาย	7	27	15	1	0	190	50	3.80	พึงพอใจมาก
บรรจุภัณฑ์ หีบห่อ	0	20	22	7	1	161	50	3.22	พึงพอใจปานกลาง
ผ้ากาบบัวและผลิตภัณฑ์มีความโดดเด่น มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว	13	30	4	3	0	203	50	4.06	พึงพอใจมาก
สามารถนำไปพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆ ได้	4	36	10	0	0	194	50	3.88	พึงพอใจมาก
มีความคงทนต่อการสวมใส่	4	31	13	2	0	187	50	3.74	พึงพอใจมาก
ไม่ขีดหรือหัดตัวหลังการใช้	4	33	11	1	1	188	50	3.76	พึงพอใจมาก
สีของผ้ามีความคงทนไม่ตกหรือซีดจาง	4	34	11	1	0	191	50	3.82	พึงพอใจมาก

ตารางที่ 24 (ต่อ)

ส่วนประสมทางการตลาด	ระดับความพึงพอใจ					คะแนน รวม	จำนวน (คน)	คะแนน เฉลี่ย	ระดับพฤติกรรม
	มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด				
ราคา									
ราคามีความเหมาะสม	9	19	19	3	0	184	50	3.68	พึงพอใจมาก
ราคามาตรฐาน	8	21	17	3	1	182	50	3.64	พึงพอใจมาก
ช่องทางการจัดจำหน่าย									
สถานที่จำหน่ายเลือกซื้อสินค้าได้ง่าย	9	25	15	1	0	192	50	3.84	พึงพอใจมาก
ความสะดวกของสถานที่จัดจำหน่าย	6	25	17	2	0	185	50	3.70	พึงพอใจมาก
บริเวณที่จำหน่ายกว้างขวาง มีที่จอดรถ	5	20	19	6	0	174	50	3.48	พึงพอใจมาก
การโฆษณาประชาสัมพันธ์									
การรับประกันคุณภาพ	1	21	26	2	0	171	50	3.42	พึงพอใจมาก
การโฆษณา ประชาสัมพันธ์	3	20	22	5	0	171	50	3.42	พึงพอใจมาก
บทความในหนังสือพิมพ์	0	15	20	12	3	147	50	2.94	พึงพอใจปานกลาง
บทความใน Internet	0	11	24	11	4	142	50	2.84	พึงพอใจปานกลาง
การให้ส่วนลดในการซื้อ	1	17	19	11	2	154	50	3.08	พึงพอใจปานกลาง

ตารางที่ 24 (ต่อ)

ส่วนประสมทางการตลาด	ระดับความพึงพอใจ					คะแนน รวม	จำนวน (คน)	คะแนน เฉลี่ย	ระดับพฤติกรรม
	มากที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด				
การโฆษณาประชาสัมพันธ์ (ต่อ)									
ของแถมของแจก	1	8	22	12	7	134	50	2.68	พึงพอใจปานกลาง
การบริการของพนักงานขาย	3	26	17	2	2	176	50	3.52	พึงพอใจมาก
การออกงานมหกรรมแสดงสินค้า	10	23	15	1	1	190	50	3.80	พึงพอใจมาก

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ส่วนที่ 3 การประเมินผลกลุ่ม

การประเมินผลกลุ่มสตรีทอผ้ากบบัวบ้านคำขวางจะพิจารณาจากการประเมินในด้านต่างๆ ซึ่งได้แก่ (1) การประเมินด้านบริบทหรือการประเมินสถานะแวดล้อม (Context Evaluation) โดยจะพิจารณาจากสถานะทั่วไปทางด้านเศรษฐกิจชุมชน ความต้องการรวมกลุ่มของสมาชิก ความคุ้นเคย รู้จักกันของสมาชิกและความสะดวกของการคมนาคมเข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม (2) การประเมินด้านปัจจัยเข้า (Input Evaluation) โดยจะพิจารณาจากสมาชิกกลุ่ม เงินทุนในการดำเนินงานของกลุ่ม วัสดุอุปกรณ์มือเครื่องใช้ และอาคารสถานที่ หรือที่ทำการกลุ่ม (3) การประเมินด้านกระบวนการ (Process Evaluation) โดยจะพิจารณาจากการบริหารกลุ่ม ความเป็นผู้นำของประธานกลุ่ม และการมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม (4) การประเมินด้านปัจจัยออก (Output Evaluation) พิจารณาจากผลประโยชน์ที่สมาชิกในกลุ่มได้รับ และผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม

ผลการประเมินด้านบริบทหรือการประเมินด้านสถานะแวดล้อม (Context)

การประเมินด้านบริบทนั้นเป็นการประเมินเพื่อพิจารณาถึงความเหมาะสมในด้านสถานะแวดล้อมที่ส่งผลต่อความสำเร็จของกลุ่ม โดยจะพิจารณาจากสถานะเศรษฐกิจของชุมชน สถานะการรวมกลุ่มในอดีต ความต้องการรวมกลุ่มของสมาชิก ความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิก และสถานที่ตั้งที่ทำการกลุ่ม ซึ่งจากการประเมินด้านบริบทของกลุ่มสตรีทอผ้ากบบัวบ้านคำขวาง พบว่า กลุ่มสตรีทอผ้ากบบัวบ้านคำขวางมีคะแนนเฉลี่ยของการประเมินด้านบริบทหรือด้านสถานะแวดล้อมเท่ากับ 52.87 คะแนน นั้นแสดงให้เห็นว่ากลุ่มสตรีทอผ้ากบบัวบ้านคำขวางมีสถานะแวดล้อมที่เอื้อต่อการประสบความสำเร็จของกลุ่มในระดับปานกลาง โดยจะเห็นได้จากตัวแปรหลักและตัวชี้วัดในด้านต่างๆ ดังรายละเอียดที่แสดงในตารางที่ 25 ดังนี้

สถานะทางด้านเศรษฐกิจชุมชนนั้นพบว่ามีส่วนเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูง เนื่องจากคนในหมู่บ้านส่วนใหญ่มีที่ดินทำกินเป็นของตนเอง มีงานทำ และมีคนในหมู่บ้านไปทำงานต่างถิ่นในระดับต่ำ

ทางด้านสถานะการรวมกลุ่มในอดีตของกลุ่มสตรีทอผ้ากบบัวบ้านคำขวางนั้นพบว่า มีการจัดตั้งกลุ่มมานานแล้ว แต่ทางผู้ใหญ่บ้านไม่ได้จัดตั้งขึ้นอย่างเป็นทางการและไม่ได้ให้ความสนใจเท่าที่ควรจึงไม่มีผลงานที่จะนำไปแสดงที่อื่นได้ จนมาถึงปี 2539 จึงมีการจัดตั้งกลุ่มขึ้นอย่างเป็นทางการ

ทางการ มีผ้ากบฏผ้ายทด้วยมือเป็นผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ดังนั้นทางด้านบริบทในส่วนสภาวะการรวมกลุ่มนั้นจึงเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับปานกลาง

พิจารณาในส่วนของความต้องการที่จะให้มีการรวมกลุ่มของสมาชิกกลุ่ม จากการสำรวจพบว่าในอดีตสมาชิกในกลุ่มไม่ค่อยมีความรู้ในประโยชน์ที่จะได้รับจากการรวมกลุ่ม ดังนั้นบริบทด้านความต้องการรวมกลุ่มของสมาชิกนั้นเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มจึงอยู่ในระดับต่ำ แต่เมื่อเริ่มมีการชักชวนจากประธานกลุ่มและเพื่อนสมาชิกให้เข้าร่วมกลุ่มสตรีทอผ้ากบฏ และสมาชิกทุกคนเริ่มมีรายได้เสริม บวกกับความคุ้นเคยรู้จักสนิทสนมกันเป็นอย่างดีของสมาชิกในกลุ่มทำให้เอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูง

ด้านทำเลที่ตั้งของกลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวาง พบว่า กลุ่มค่อนข้างที่จะอยู่ใกล้ตัวเมืองวารินชำราบและตัวเมืองอุบลราชธานี โดยห่างตัวเมืองวารินชำราบ 8.5 กิโลเมตร และห่างเมืองอุบลราชธานี 13 กิโลเมตร ตามลำดับ สภาพถนนที่เข้าไปยังที่ทำการกลุ่มนั้นมีสภาพดี นอกจากนี้ที่ตั้งของบ้านคำขวางยังตั้งอยู่ใกล้เคียงกับสถานศึกษาที่สำคัญต่างๆ เช่น มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี วิทยาลัยอาชีวศึกษา ทำให้บรรดาข้าราชการ พนักงานสามารถแวะชมและแวะซื้อผ้ากบฏเพื่อนำไปแปรรูปเป็นของฝาก เป็นเครื่องแต่งกายได้อย่างสะดวกสบาย ดังนั้นการประเมินด้านบริบทในส่วนของความสะดวกสบายในการคมนาคมเข้าที่ทำการกลุ่มนั้นสามารถเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับปานกลาง

ผลการประเมินด้านปัจจัยเข้า (Input)

การประเมินด้านปัจจัยเข้านั้นเป็นการประเมินเพื่อพิจารณาถึงความเหมาะสมและความพอเพียงของวัตถุดิบที่เป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม โดยพิจารณาจากสมาชิกกลุ่ม เงินทุน วัตถุดิบ อุปกรณ์ เครื่องมือเครื่องใช้ รวมทั้งอาคารสถานที่ในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม จากการศึกษาในครั้งนี้พบว่ากลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวางมีคะแนนเฉลี่ยในการประเมินด้านปัจจัยเข้าเท่ากับ 73.50 แสดงให้เห็นว่ากลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวางมีปัจจัยสำคัญในการดำเนินกิจกรรมที่เอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มอยู่ในระดับสูง โดยสามารถเห็นได้จากตัวแปรหลักและตัวชี้วัดต่างๆ ดังรายละเอียดที่แสดงในตารางที่ 26 ดังนี้

ด้านสมาชิกภายในกลุ่มนั้นเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มอยู่ในระดับสูง โดยสมาชิกภายในกลุ่มมีสมาชิกเพียงพอกับการจัดสรรกำลังการผลิต และสมาชิกมากกว่าร้อยละ 50 มีทักษะในการทอผ้าดี และในด้านเงินทุนในการดำเนินงานของกลุ่มนั้นพบว่าสามารถเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูง ทั้งนี้ทางกลุ่มยังได้รับความช่วยเหลือสนับสนุนจากหน่วยงานรัฐ

ด้านวัตถุดิบพบว่าเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับต่ำ เนื่องจากทางกลุ่มนั้นต้องอาศัยวัตถุดิบเส้นด้ายสำเร็จรูปจากร้านค้าส่ง โรงงานในจังหวัด ดังนั้นทางกลุ่มไม่สามารถควบคุมราคาต้นทุนวัตถุดิบเส้นด้ายได้ จึงมักจะประสบกับปัญหาต้นทุนที่สูงขึ้นเรื่อยๆ

ด้านวัสดุอุปกรณ์เครื่องมือเครื่องใช้พบว่าเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูง วัสดุอุปกรณ์และเครื่องมือใช้ได้ดีเพียงพอกับสมาชิกกลุ่ม นอกจากนี้ทางกลุ่มยังได้รับการสนับสนุนด้านวัสดุอุปกรณ์ทอผ้าจากสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอวารินชำราบอีกด้วย

สำหรับทางด้านสถานที่ที่ใช้ในการดำเนินงานของกลุ่ม พบว่าเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูง จะเห็นได้จากทางกลุ่มมีสถานที่ที่ใช้เป็นที่ทำการกลุ่มไว้สำหรับการประชุมกลุ่ม และมีสถานที่จัดจำหน่ายผ้ากบฏที่จัดได้อย่างมีสัดส่วนภายในที่ทำการกลุ่มด้วย

ผลการประเมินด้านกระบวนการ (Process)

การประเมินด้านกระบวนการจะพิจารณาจากกระบวนการบริหารงานของกลุ่ม ความเป็นผู้นำกลุ่มของประธาน และการมีส่วนร่วมของสมาชิก จากการศึกษาพบว่ากลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวางมีคะแนนเฉลี่ยในการประเมินด้านกระบวนการเท่ากับ 74.48 คะแนน แสดงให้เห็นว่ากลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวางมีปัจจัยสำคัญในการดำเนินกิจกรรมที่เอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูง โดยเมื่อพิจารณาในแต่ละประเด็นของการประเมินด้านกระบวนการตามรายละเอียดที่แสดงในตารางที่ 27 จะพบว่าทางด้านกระบวนการบริหารงานของกลุ่มนั้นเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูงมาก โดยทางกลุ่มได้มีการคัดเลือกคณะกรรมการดำเนินการเข้าไปช่วยเหลือในการบริหารงานกลุ่ม การจัดประชุมกลุ่มอย่างน้อย 1 เดือนต่อครั้ง เพื่อชี้แจงการดำเนินงานของกลุ่มแก่สมาชิกอย่างสม่ำเสมอ มีการออกระเบียบเกี่ยวกับการดำเนินงานเป็นลายลักษณ์อักษร กลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวางมีประธานกลุ่มที่มีความเป็น

ผู้นำในระดับสูง ดังจะเห็นได้จากการที่ประธานกลุ่มนั้นมีความสามารถในการหาตลาดเพื่อรองรับงาน และสามารถแก้ปัญหาภายในกลุ่มได้ เป็นบุคคลที่มีความสามารถจะเห็นได้จากได้รับแต่งตั้งให้เป็นประธานเครือข่าย OTOP จังหวัดอุบลราชธานี ซึ่งแสดงให้เห็นว่าประธานกลุ่มสตรีทอผ้าบ้านคำขวาง เป็นบุคคลที่มีความเป็นผู้นำสูงอีกด้วย

สำหรับการมีส่วนร่วมในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่มนั้นพบว่าเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับปานกลาง จากการสำรวจพบว่าสมาชิกบางรายมักจะไม่ค่อยออกความคิดเห็นในการดำเนินกิจกรรมของกลุ่ม โดยให้ความเห็นว่าให้เป็นหน้าที่ของประธานกลุ่มและคณะกรรมการกลุ่มเป็นผู้ดูแล อย่างไรก็ตามหากมีการกระตุ้นให้สมาชิกทุกคนได้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจในการดำเนินกิจกรรมกลุ่มมากยิ่งขึ้นก็จะทำให้กระบวนการในการดำเนินงานกลุ่มมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

ผลการประเมินด้านปัจจัยออก (Output)

การประเมินด้านปัจจัยออก จะพิจารณาจากประโยชน์ที่จะได้รับจากการเข้าร่วมกลุ่ม และด้านผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม จากการศึกษพบว่ากลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวางมีคะแนนเฉลี่ยในการประเมินด้านปัจจัยออกเท่ากับ 66.28 คะแนน นั้นแสดงให้เห็นว่ากลุ่มปัจจัยสำคัญในการดำเนินกิจกรรมที่เอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จในระดับสูง โดยจะเห็นได้จากตัวแปรหลักและตัวชี้วัดต่างๆ ดังรายละเอียดที่แสดงในตารางที่ 28

เมื่อพิจารณาในแต่ละประเด็นแล้วพบว่าสมาชิกกลุ่มมีความพอใจที่มีรายได้เพิ่มขึ้นจากการเข้าร่วมเป็นสมาชิกกลุ่ม ส่วนด้านการจัดสรรผลประโยชน์ให้แก่สมาชิกและการให้สวัสดิการด้านอื่นๆแก่สมาชิกของกลุ่มนั้นอยู่ในระดับสูงมากและปานกลางตามลำดับ

ในด้านการทอผ้ากานบัวของกลุ่มนั้นพบว่าทางกลุ่มได้พยายามที่พัฒนาลวดลาย สี สัน ให้เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคอยู่เสมอ จะเห็นได้จากเมื่อปี 2549 รัฐบาลได้มีโครงการแต่งกายด้วยเสื้อเหลือง เพื่อเป็นการร่วมเฉลิมฉลองการครองสิริราชสมบัติของในหลวง ทางกลุ่มจึงได้หันมาทอผ้ากานบัวที่มีลวดลายสีเหลืองมากขึ้น เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด สำหรับการยอมรับและความเป็นที่ต้องการของตลาดทั่วไปสำหรับผ้ากานบัวของกลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวางนั้นอยู่ในระดับต่ำ เนื่องจากผ้ากานบัวมีราคาที่สูง ตลาดผู้บริโภคจำกัดในบาง

กลุ่ม คือ ข้าราชการ พนักงานรัฐเท่านั้น ดังนั้นส่งผลให้การประเมินปัจจัยออกในส่วนของสินค้าจากกลุ่มนั้นเอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับปานกลาง

ผลการประเมินความสำเร็จ (Success)

ความสำเร็จของกลุ่มสตรีทอผ้าบ้านคำขวางนั้นจะพิจารณาจากผลการประเมินในด้านต่างๆ ได้แก่ ผลการประเมินด้านบริบท ผลการประเมินด้านปัจจัยเข้า ผลการประเมินด้านกระบวนการ และผลการประเมินด้านปัจจัยออกของกลุ่ม ซึ่งผลการประเมินในด้านต่างๆ ดังรายละเอียดในตารางที่ 29 พบว่า กลุ่มสตรีทอผ้าทาบัวบ้านคำขวางประสบความสำเร็จในระดับสูง โดยระดับคะแนนเฉลี่ยที่ได้มีค่าเท่ากับ 66.77 คะแนน ซึ่งจะเห็นได้จากการที่กลุ่มสตรีทอผ้าทาบัวบ้านคำขวางนั้นมีปัจจัยเข้า กระบวนการ และปัจจัยออกที่เอื้อประโยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูง

ตารางที่ 25 ผลการประเมินด้านบริบทหรือการประเมินด้านสถานะแวดล้อม (Context) ของกลุ่มสตรีทอผ้าบ้านกาบบัวบ้านคำขวาง

ตัวแปรหลักและตัวชี้วัดด้านบริบท (Context)	คะแนน	ระดับการประเมิน
1. สถานะทั่วไปทางด้านเศรษฐกิจของชุมชน (Econ)	75.00	สูง
- การมีอาชีพหลักของคนในชุมชน (EC ₁)	97.50	สูงมาก
- การไปทำงานต่างถิ่นของคนในชุมชน (EC ₂)	30.00	ต่ำ
- การมีที่ดินเป็นของตนเองของคนในชุมชน (EC ₃)	97.50	สูงมาก
2. สถานะการรวมกลุ่มในอดีต (Group)	55.00	ปานกลาง
3. ความต้องการรวมกลุ่มของสมาชิก (Desire)	10.00	ต่ำมาก
4. ความคุ้นเคยรู้จักกันของสมาชิก (Friendship)	74.33	สูง
- ชาวบ้าน ได้มีการพบปะอย่างสม่ำเสมอในงานบุญต่างๆของชุมชน เช่น งานทอดกฐิน ผ้าป่า งานวัด เป็นต้น (F ₁)	93.33	สูงมาก
- นอกจากการพบปะกันที่วัดแล้วชาวบ้านยังมีการไปชุมชนร่วมกันในสถานที่อื่นๆ ในชุมชนอยู่เสมอ (F ₂)	88.33	สูงมาก
- เมื่อเว้นว่างจากงานแล้วชาวบ้านมักอยู่กันตามลำพังไม่ค่อยมีโอกาส พุดคุยกัน (F ₃)	21.67	ต่ำ
- หากมีคนนอกหมู่บ้านถามถึงใครคนใดคนหนึ่งในหมู่บ้าน ชาวบ้านสามารถบอกได้ว่าเป็นลูกเต้าเหล่าใคร (F ₄)	83.33	สูงมาก
- ในละแวกบ้านใกล้เคียงภายในหมู่บ้านท่าน ชาวบ้านยังรู้จักสนิทสนมกันดี (F ₅)	85.00	สูงมาก
5. ความสะดวกของการคมนาคมเข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม (Infra)	50.00	ปานกลาง
- สภาพของถนนที่เข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม (R ₁)	50.00	ปานกลาง
- ระยะทางจากถนนสายหลักเข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม (R ₂)	50.00	ปานกลาง
มาตรวัดผลการประเมินด้านบริบทเฉลี่ย		52.87
ระดับการประเมินด้านบริบท		ปานกลาง

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 26 ผลการประเมินด้านปัจจัยเข้า (Input) ของกลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวาง

ตัวแปรหลักและตัวชี้วัดด้านปัจจัยเข้า (Input)	คะแนน	ระดับการประเมิน
1. สมาชิกกลุ่ม (Member)	92.50	สูงมาก
- ความเพียงพอของจำนวนสมาชิกกลุ่ม (ME ₁)	100.00	สูงมาก
- ระดับทักษะของสมาชิกในการทำผลิตภัณฑ์ (ME ₂)	85.00	สูงมาก
2. เงินทุนดำเนินงานของกลุ่ม (Fund)	90.00	สูงมาก
- ความเพียงพอของเงินทุนในการดำเนินงานของกลุ่ม (FU ₁)	80.00	สูง
- การได้รับการสนับสนุนด้านเงินทุนจากหน่วยงานรัฐ (FU ₂)	100.0	สูงมาก
3. วัตถุดิบ (Raw Material)	33.33	ต่ำ
- ความพอเพียงของวัตถุดิบภายในท้องถิ่น (RM ₁)	0	ต่ำมาก
- คุณภาพของวัตถุดิบภายในท้องถิ่น (RM ₂)	0	ต่ำมาก
- การได้รับการสนับสนุนด้านวัตถุดิบจากหน่วยงานรัฐ (RM ₃)	100.00	สูงมาก
4. เครื่องมือเครื่องใช้ (Tools)	85.00	สูงมาก
- คุณภาพเครื่องมือเครื่องใช้ (T ₁)	100.00	สูงมาก
- ความพอเพียงของเครื่องมือเครื่องใช้ (T ₂)	80.00	สูง
- การได้รับการสนับสนุนด้านเครื่องมือเครื่องใช้ จากหน่วยงานรัฐ (T ₃)	75.00	สูง
5. อาคาร สถานที่ หรือที่ทำการกลุ่ม (Place)	66.67	สูง
- การมีอาคารสถานที่เฉพาะเพื่อดำเนินงานของกลุ่ม (P ₁)	100.00	สูงมาก
- อาคารสถานที่ที่มีจำนวนเพียงพอกับการดำเนินงานของกลุ่ม (P ₂)	100.00	สูงมาก
- การได้รับการสนับสนุนด้านอาคาร สถานที่จากหน่วยงานรัฐ (P ₃)	0	ต่ำมาก
มาตรวัดผลการประเมินด้านปัจจัยเข้าเฉลี่ย		73.50
ระดับการประเมินด้านปัจจัยเข้า		สูง

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 27 ผลการประเมินด้านกระบวนการ (Process) ของกลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวาง

ตัวแปรหลักและตัวชี้วัดด้านกระบวนการ (Process)	คะแนน	ระดับการประเมิน
1. การบริหารกลุ่ม (Management)	86.88	สูงมาก
- การมีประธานหรือหัวหน้ากลุ่ม (M ₁)	100.00	สูงมาก
- การมีการเลือกคณะกรรมการดำเนินงาน(M ₂)	80.00	สูง
- การมีการกำหนดระเบียบเป็นลายลักษณ์อักษรเกี่ยวกับการดำเนินงาน (M ₃)	100.00	สูงมาก
- การมีการชี้แจงการดำเนินงานกลุ่มแก่สมาชิกอย่างสม่ำเสมอ (M ₄)	80.00	สูง
- การมีการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายในกลุ่ม (M ₅)	75.00	สูง
- การมีการจัดสรรผลประโยชน์/ผลกำไรที่ได้จากการรวมกลุ่มอาชีพ (M ₆)	90.00	สูงมาก
- การประชุมกลุ่มแต่ละครั้งมีสมาชิกเข้าร่วมประชุมเกินกว่าร้อยละ 60 (M ₇)	85.00	สูงมาก
- การมีการประชุมเกี่ยวกับปัญหาในการทอผ้ากบฏ (M ₈)	85.00	สูงมาก
2. ความเป็นผู้นำของประธานกลุ่ม (Leadership)	79.33	สูง
- ผู้นำเป็นผู้ริเริ่มให้มีการรวมกลุ่มอาชีพ (L ₁)	90.00	สูงมาก
- การทำกิจกรรมใหม่ๆ ส่วนใหญ่เกิดจากผู้นำกลุ่ม (L ₂)	81.67	สูงมาก
- ปัญหาที่เกิดขึ้นภายในกลุ่มประธานกลุ่มให้สมาชิกกลุ่มมีโอกาสร่วมในการแก้ไขปัญหาที่นั้นเสมอ (L ₃)	61.67	สูง
- ผู้นำกลุ่มสามารถจัดหาวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาใช้ให้เกิดประโยชน์ (L ₄)	65.00	สูง
- ผู้นำกลุ่มร่วมรับฟังความคิดเห็นของสมาชิก (L ₅)	70.00	สูง
- เมื่อกลุ่มมีปัญหาผู้นำกลุ่มสามารถช่วยแก้ปัญหาได้(L ₆)	83.33	สูงมาก
- ผู้นำกลุ่มมีความมุ่งมั่นที่จะทำให้กลุ่มประสบความสำเร็จ (L ₇)	85.00	สูงมาก
- ผู้นำกลุ่มมีความสามารถในการทำผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม (L ₈)	88.33	สูงมาก
- ผู้นำกลุ่มมีความน่าเชื่อถือและไว้วางใจได้ (L ₉)	83.33	สูงมาก
- ผู้นำกลุ่มมีความคิดสร้างสรรค์ในการทอผ้ากบฏลายใหม่ๆ (L ₁₀)	85.00	สูงมาก
3. การมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม (Cooperation)	57.22	ปานกลาง
- สมาชิกเข้าร่วมทุกครั้งที่มีการประชุม (C ₁)	56.67	ปานกลาง
- ทุกครั้งที่กลุ่มมีปัญหา สมาชิกกลุ่มร่วมกันให้ข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอ (C ₂)	58.33	ปานกลาง
- เมื่อมีการลงคะแนนเสียงภายในกลุ่ม สมาชิกมีส่วนร่วมอย่างสม่ำเสมอ (C ₃)	53.33	ปานกลาง

ตารางที่ 27 (ต่อ)

ตัวแปรหลักและตัวชี้วัดด้านกระบวนการ (Process)	คะแนน	ระดับการประเมิน
- เมื่อมีการลงคะแนนเสียงภายในกลุ่ม สมาชิกมีส่วนร่วมอย่าง สม่ำเสมอ (C ₃)	53.33	ปานกลาง
- สมาชิกกลุ่มเข้าร่วมพบปะสังสรรค์พูดคุยกับสมาชิกท่านอื่นอย่าง สม่ำเสมอ (C ₄)	70.00	สูง
- มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างสมาชิกกลุ่มด้วยกันเองอย่าง สม่ำเสมอ (C ₅)	65.00	สูง
- สมาชิกกลุ่มช่วยกลุ่มจัดหาตลาดสำหรับจำหน่ายผลผลิตของกลุ่ม อย่างสม่ำเสมอ (C ₆)	40.00	ต่ำ
มาตรวัดผลการประเมินด้านกระบวนการเฉลี่ย		74.48
ระดับการประเมินด้านกระบวนการ		สูง

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 28 ผลการประเมินด้านปัจจัยออก (Output) ของกลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวาง

ตัวแปรหลักและตัวชี้วัดด้านปัจจัยออก (Output)	คะแนน	ระดับการประเมิน
1. ผลประโยชน์ที่สมาชิกกลุ่มได้รับ (Benefit)	80.00	สูง
- การได้รับรายได้เพิ่มขึ้นจากการเข้าร่วมกลุ่มของสมาชิก (B ₁)	100.00	สูงมาก
- กลุ่มได้จัดสรรผลประโยชน์จากกิจกรรมให้แก่สมาชิกอย่างเสมอภาคและเป็นธรรม (B ₂)	85.00	สูงมาก
- กลุ่มมีการจัดสวัสดิการให้แก่สมาชิก (B ₃)	55.00	ปานกลาง
2. สินค้าของกลุ่ม (Product)	52.50	ปานกลาง
- สินค้าของกลุ่มมีการพัฒนารูปแบบอย่างสม่ำเสมอ (PR ₁)	80.00	สูง
- สินค้าของกลุ่มได้รับการยอมรับและเป็นที่ต้องการของตลาด (PR ₂)	25.00	ต่ำ
มาตรวัดผลการประเมินด้านปัจจัยออกเฉลี่ย		66.25
ระดับการประเมินด้านปัจจัยออก		สูง

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ตารางที่ 29 สรุปผลการประเมินกลุ่มสตรีทอผ้าทาบัวบ้านคำขวาง

การประเมิน	คะแนนเฉลี่ย	ระดับการประเมิน
1. การประเมินด้านบริบท (Context)	52.87	ปานกลาง
2. การประเมินด้านปัจจัยเข้า (Input)	73.50	สูง
3. การประเมินด้านกระบวนการ (Process)	74.48	สูง
4. การประเมินด้านปัจจัยออก (Output)	66.25	สูง
ความสำเร็จของกลุ่ม	66.77	สูง

ที่มา: จากการสำรวจและการคำนวณ

ส่วนที่ 4 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค

ในการดำเนินงานต่างๆ กลุ่มมีความจำเป็นต้องมีการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและสภาพแวดล้อมภายนอกของกลุ่มก่อน เพื่อให้ทราบถึงสถานะการแข่งขันภายในธุรกิจนั้นๆ จึงสามารถที่จะนำข้อมูลทั้งหมดมาใช้ในการวิเคราะห์และกำหนดกลยุทธ์ของกลุ่ม ดังนั้นในการศึกษาครั้งนี้จึงจำเป็นต้องศึกษาถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกลุ่มสตรีทอผ้าทาบัวบ้านคำขวางเพื่อนำมาวิเคราะห์และนำมากำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินงานของกลุ่มต่อไป

จุดแข็ง (Strengths: S)

1. ผ้าทาบัวของกลุ่มสตรีทอผ้าทาบัวบ้านคำขวางมีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว โดยมีจุดเด่นที่ทอด้วยมือ ลวดลาย สี สัน การตัดเย็บที่มีความประณีต สี สันกลมกลืน มีเนื้องานที่ละเอียด สวมใส่สบาย ดูแลรักษาง่าย และราคาย่อมเยา ทำให้ผ้าทาบัวของกลุ่มมีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคภายในจังหวัด (กำหนดให้เป็น S1)

2. ผ้าทาบัวของกลุ่มสตรีทอผ้าทาบัวบ้านคำขวางได้รับการยอมรับในระดับอำเภอ ระดับจังหวัด ระดับประเทศ สร้างชื่อเสียงให้กับตำบลคำขวางและจังหวัดอุบลราชธานี โดยเป็นกลุ่มเกษตรกรที่ผลิตผ้าทาบัวที่ได้รับการคัดสรรรับรองคุณภาพให้เป็นผลิตภัณฑ์ห้าดาว ในการคัด

สรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ระดับประเทศ จากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ในปี พ.ศ. 2547 ซึ่งซึ่งรางวัลเป็นเครื่องหมายรับรองคุณภาพ (กำหนดให้เป็น S2)

3. มีสถานที่ที่เป็นศูนย์การผลิตและจำหน่ายผ้ากบฏ ซึ่ง เป็นศูนย์รวบรวมผ้ากบฏจากสมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวาง ที่ตั้งอยู่ใกล้ถนนสายหลัก ใกล้ตัวเมืองวารินชำราบ ตัวเมืองอุบลราชธานี และใกล้สถานที่ราชการที่สำคัญ ทำให้สะดวกต่อผู้บริโภคในการเข้ามาเยี่ยมชม และเลือกซื้อสินค้าที่กลุ่ม (กำหนดให้เป็น S3)

4. ประธานกลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวางมีภาวะความเป็นผู้นำสูง มีศักยภาพในการที่จะนำกลุ่มประสบความสำเร็จ ดังจะเห็นได้จากประธานกลุ่มเป็นบุคคลสำคัญในท้องถิ่นได้รับคัดเลือกให้เป็นประธานเครือข่าย OTOP จังหวัดอุบลราชธานี (กำหนดให้เป็น S4)

5. กลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวางมีระบบเครือข่ายระหว่างกลุ่มสตรีทอผ้ากบฏที่อยู่ในจังหวัดอุบลราชธานีด้วยกันที่ดีและมีประสิทธิภาพ อีกทั้งประธานกลุ่มดำรงตำแหน่งประธานเครือข่าย OTOP จังหวัดด้วย ทำให้สามารถเชื่อมโยงเครือข่ายความช่วยเหลือทางด้านการผลิตและการตลาดได้เป็นอย่างดี (กำหนดให้เป็น S5)

6. สมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวางทุกคนมีอุปกรณ์ทอผ้าอยู่ที่บ้าน ทำให้สามารถรับการทอผ้าตามสั่งได้ตลอดเวลา (กำหนดให้เป็น S6)

7. ผ้ากบฏของกลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวางผลิตด้วยแรงงานคน (Hand made) ผ้ากบฏของกลุ่มจึงมีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว (กำหนดให้เป็น S7)

8. มีเงินปันผลให้สมาชิกตามจำนวนผ้าที่ทอได้ในสิ้นปี ทำให้สมาชิกมีความมั่นใจในการทำงานของคณะกรรมการกลุ่ม (กำหนดให้เป็น S8)

จุดอ่อน (Weaknesses: W)

1. ทางกลุ่มไม่สามารถกำหนดราคาผ้ากาบบัวได้เอง ราคาของผ้ากาบบัวขึ้นลงตามราคาตลาด ดังนั้นกลุ่มต้องยอมรับราคาจากราคาตลาด (กำหนดให้เป็น W1)
2. ทางกลุ่มไม่มีวัตถุดิบในท้องถิ่นที่ใช้ในการทอผ้ากาบบัว ทางกลุ่มต้องซื้อวัตถุดิบสำเร็จรูปจากร้านค้าส่งจากตัวจังหวัด ดังนั้นกลุ่มต้องยอมรับในต้นทุนการผลิตจากราคาวัตถุดิบในท้องตลาดที่ปรับราคาตามภาวะเศรษฐกิจ (กำหนดให้เป็น W2)
3. ขาดแคลนแรงงานในการทอผ้ากาบบัวในช่วงฤดูการเก็บเกี่ยว เนื่องจากเกษตรกรต้องไปเก็บเกี่ยวข้าว ทำให้ในช่วงฤดูการเก็บเกี่ยวส่งผลให้ไม่สามารถทอผ้าได้เต็มที่ (กำหนดให้เป็น W3)
4. สมาชิกกลุ่มทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวางที่ทำการทอผ้ากาบบัว ส่วนมากเป็นผู้สูงอายุ ซึ่งในอนาคตหากไม่มีคนรุ่นใหม่เข้ามารับการเผยแพร่ทักษะในการทอผ้ากาบบัว อาจทำให้ความรู้ในการทอผ้ากาบบัวสูญหายไป (กำหนดให้เป็น W4)

โอกาส (Opportunity: O)

1. หน่วยงานภาครัฐส่งเสริมและสนับสนุนให้แต่งกายด้วยผ้าไทย เช่น การจัดโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) เพื่อเป็นการส่งเสริมอาชีพรายได้ให้แก่เกษตรกร เป็นโอกาสที่กลุ่มสามารถขยายตลาดผ้ากาบบัวเพิ่มมากขึ้น (กำหนดให้เป็น O1)
2. หน่วยงานในจังหวัดอุบลราชธานี ทั้งภาครัฐและเอกชนได้ให้ความร่วมมือในการเผยแพร่ผ้ากาบบัวเป็นอย่างดี เพราะถือว่าเป็นลายผ้าที่เป็นเอกลักษณ์ประจำจังหวัดอุบลราชธานี โดยหน่วยงานที่ร่วมเผยแพร่ผ้ากาบบัว ได้แก่ ศูนย์สินค้าเศรษฐกิจชุมชนอุบลราชธานี ศูนย์ศิลปวัฒนธรรมกาญจนาภิเษกอุบลราชธานี เปิดโอกาสนำสินค้าไปวางแสดง ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน จังหวัดอุบลราชธานีให้การสนับสนุนในการจัดทำแผ่นพับประชาสัมพันธ์ นอกจากนี้ทางจังหวัดอุบลราชธานียังได้เชิญชวนให้บุคลากรในหน่วยงานราชการต่างๆ ให้แต่งกายด้วยผ้ากาบบัวในวันราชการ และในวันสำคัญต่างๆ (กำหนดเป็น O2)

3. จังหวัดอุบลราชธานีเป็นจังหวัดที่มีแหล่งท่องเที่ยวหลายแห่ง เป็นประตูสู่อินโดจีน เป็นโอกาสที่ดีที่ทำให้นักท่องเที่ยวที่ผ่านไปมารู้จักผ้ากาบบัวมากยิ่งขึ้น อีกทั้งเป็นโอกาสที่สามารถขยายตลาดผู้บริโภคไปสู่ประเทศเพื่อนบ้านในแถบอินโดจีน คือ ลาว กัมพูชา และเวียดนาม เป็นการเพิ่มรายได้ให้ผู้ทอผ้ากาบบัวด้วย (กำหนดให้เป็น O3)

4. มีการจัดงานแสดงสินค้าต่างๆ เพื่อให้กลุ่มสตรีทอผ้าต่างๆ ได้เข้าร่วมนำสินค้าของตนมาจำหน่าย โดยมีการจัดงานทั้งภายในจังหวัดอุบลราชธานี เช่นงานปีใหม่ ณ บริเวณทุ่งศรีเมือง จังหวัดอุบลราชธานี และในกรุงเทพมหานคร เช่นงาน OTOP ณ บริเวณ Impact Arena เมืองทองธานี (กำหนดให้เป็น O4)

5. ในปี 2549 รัฐบาลได้มีโครงการส่งเสริมให้มีการแต่งกายด้วยเสื้อผ้าเพื่อเป็นการร่วมเฉลิมฉลองการครองสิริราชสมบัติของในหลวง ทางกลุ่มจึงได้ใช้โอกาสนี้หันมาทอผ้ากาบบัวที่มีลวดลายสีเหลืองมากขึ้น เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด โดยผู้บริโภคสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันได้ (กำหนดให้เป็น O5)

อุปสรรค(Threats: T)

1. กลุ่มอาชีพทอผ้ากาบบัวเกิดขึ้นเป็นจำนวนมากส่งผลให้เกิดการแข่งขันในการผลิตผ้ากาบบัวสูงขึ้น (กำหนดให้เป็น T1)

2. กลุ่มผู้นิยมบริโภคผ้ากาบบัวมีจำนวนจำกัดอยู่เฉพาะในบางกลุ่มและเขตพื้นที่ ทำให้เป็นอุปสรรคในการขยายตลาดผู้บริโภคให้กว้างขวางขึ้น (กำหนดให้เป็น T2)

3. ค่านิยมของคนรุ่นใหม่ในการสนใจในการเข้าไปทำงานในเมืองมากกว่าการทำงานในหมู่บ้าน ดังนั้นคนที่ทอผ้าโดยส่วนมากจะเป็นผู้สูงอายุ ทำให้ขาดบุคลากรในการช่วยพัฒนาและวางแผนพัฒนากลุ่มและผลิตภัณฑ์ (กำหนดให้เป็น T3)

4. ในปี 2549 รัฐบาลได้มีโครงการส่งเสริมให้มีการแต่งกายด้วยเสื้อผ้าเพื่อเป็นการร่วมเฉลิมฉลองการครองสิริราชสมบัติของในหลวง ทำให้ผ้ากาบบัวที่มีสีสันต่างๆ ได้รับความนิยมน้อยลง (กำหนดให้เป็น T4)

5. ในปี 2549 ประเทศไทย เกิดปัญหาความไม่แน่นอนทางการเมือง มีการเปลี่ยนแปลงทางการเมืองและทางเศรษฐกิจ ส่งผลต่อการดำเนินชีวิตประจำวันของประชาชน ทำให้ผ้ากบฏซึ่งถือเป็นสินค้าฟุ่มเฟือยได้รับความนิยมน้อยลง (กำหนดให้เป็น T5)

กำหนดกลยุทธ์ทางการดำเนินงานจากการวิเคราะห์ SWOT Matrix

จากการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของกลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวางพบว่า ทางกลุ่มควรมีการวางแผนกลยุทธ์ในการบริหารจัดการเพื่อเพิ่มศักยภาพในการดำเนินงานและการแข่งขัน โดยใช้ SWOT Matrix

กลยุทธ์จุดแข็งและโอกาส (SO)

1. กลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวางควรให้ความสนใจในการออกงานแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆ ทั้งในจังหวัด และกรุงเทพมหานคร ที่หน่วยงานภาครัฐและเอกชนจัดขึ้น เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภครู้จักถึงผ้ากบฏของกลุ่มให้มากยิ่งขึ้น (S1 O4 และ S2 O4)

2. กลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวาง ควรมีการจัดทำแผ่นพับประชาสัมพันธ์กลุ่ม ให้มีรายละเอียดเกี่ยวกับผ้ากบฏของกลุ่มที่เป็นผ้ากบฏคุณภาพระดับห้าดาว และขอความร่วมมือไปยังหน่วยงานของรัฐและเอกชนที่สำคัญๆ เช่น ศูนย์ศิลปวัฒนธรรม และโรงแรมชั้นนำ ในการขอวางแผ่นพับเพื่อประชาสัมพันธ์ผ้ากบฏแก่นักท่องเที่ยวชาวไทย ชาวต่างชาติและบุคคลทั่วไป (S1 O1, S1 O2, S1 O3, S2 O1, S2 O2 และ S2 O3)

3. กลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวาง ควรขอความร่วมมือจากหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้อง เช่น ศูนย์การศึกษาออกโรงเรียน จังหวัดอุบลราชธานี ในการจัดทำนิทรรศการให้ความรู้เกี่ยวกับความความเป็นมาของผ้ากบฏ รวมถึงวิธีการผลิตผ้ากบฏ โดยอาศัยพื้นที่บางส่วนภายในบริเวณโดยรอบศูนย์จำหน่ายสินค้า เพื่อเป็นการเผยแพร่และสืบสานเรื่องราวของการทอผ้ากบฏ รวมทั้งเสนอบริการในการผลิตผ้ากบฏและเสื้อผ้าตามสีและรูปแบบที่ทางหน่วยราชการต้องการ ใช้เพื่อสวมใส่ในวันราชการและวันสำคัญตามนโยบายของจังหวัด (S3 O2)

4. กลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวางได้รับความสนับสนุนจากหลายหน่วยงานราชการให้ทอผ้ากานบัวที่มีลวดลายสีเหลือง เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการ โดยผู้บริโภคสามารถนำไปประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวัน ตามที่รัฐบาลได้มีมติให้มีการแต่งกายด้วยเสื้อผ้าเหลือง เพื่อเป็นการร่วมเฉลิมฉลองการครองสิริราชสมบัติของในหลวง (S1 O2, S1 O5, S2 O2 และ S2 O5)

กลยุทธ์จุดแข็งอุปสรรค (ST)

1. กลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวาง ต้องพยายามรักษาเอกลักษณ์ รักษาคุณภาพของงานทอที่ดี ดังที่ได้รับรางวัลระดับห้าดาว หรือพยายามเพิ่มคุณภาพของผ้ากานบัวให้ดีขึ้น โดยอาศัยประสบการณ์และทักษะการทอผ้าที่ได้รับมาจากบรรพบุรุษ ภายใต้ประธานกลุ่มที่มีความเป็นผู้นำสูงและมีระบบเครือข่าย (S1 T1, S2 T1, S4 T1 และ S5 T1)

2. กลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวาง ควรมีการจัดทำบรรจุภัณฑ์ที่มีเครื่องหมายแสดงถึงผ้ากานบัวคุณภาพระดับห้าดาว ตลอดจนสร้างตราสัญลักษณ์ และควรมีคำอธิบายถึงการสามารถนำไปใช้ประโยชน์ในการตัดเย็บได้อย่างหลากหลาย สามารถประยุกต์ใช้ในชีวิตประจำวันได้ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์กลุ่มเพื่อให้ลูกค้าจดจำและยอมรับในสินค้า (brand royalty) ของกลุ่มในการซื้อครั้งต่อไป (S1 T4, S1 T5, S2 T4 และ S2 T5)

กลยุทธ์จุดอ่อนและโอกาส (WO)

1. กลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวาง ควรสร้างความสัมพันธ์ที่ดีเพื่อขยายความร่วมมือจนพัฒนาให้กลายเป็นการทำสัญญาร่วมกับหน่วยงานรัฐและเอกชนในท้องถิ่นที่ใช้ผ้ากานบัวทำเป็นเครื่องแบบ ในการที่จะให้หน่วยงานเหล่านี้ใช้ผ้ากานบัวของกลุ่มในการทำเป็นเครื่องแบบต่อไป เพื่อเป็นการช่วยบรรเทาปัญหาในด้านราคาผ้ากานบัวในท้องตลาดที่ตกต่ำ และต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น ที่ทางกลุ่มต้องเผชิญในภาวะปัจจุบัน (W1 O2 และ W2 O2)

กลยุทธ์จุดอ่อนและอุปสรรค (WT)

1. กลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวาง ควรขอความร่วมมือหน่วยงานรัฐในการให้ความรู้เกี่ยวกับการเพิ่มขีดความสามารถของกลุ่มในการขยายธุรกิจ พัฒนาสินค้าในด้านลวดลาย รูปแบบ

เพิ่มความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ เพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผ้ากาบบัว โดยเน้นให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคในหลายระดับและหลายกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น (W1 T2, W1 T4 และ W1 T5)

2. คณะกรรมการกลุ่มและสมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวาง ควรชักชวนให้คนรุ่นใหม่ในหมู่บ้านหันมาให้ความสำคัญในการทอผ้ากาบบัวเพื่อที่จะร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่น และร่วมเผยแพร่ผ้ากาบบัวซึ่งเป็นเอกลักษณ์ของชาวจังหวัดอุบลราชธานี โดยให้บุคลากรรุ่นเก่าถ่ายทอดความรู้ให้ (W3 T3)

จากผลลัพธ์ของกลยุทธ์ต่างๆ ที่ได้จากการวิเคราะห์สภาพภายในองค์กร คือ จุดแข็ง จุดอ่อน และสภาพภายนอกองค์กร คือ โอกาส และอุปสรรค การดำเนินงานของกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวางนั้น สามารถสรุปกลยุทธ์การดำเนินงานออกเป็น 3 ด้านใหญ่ๆ ด้วยกันคือ กลยุทธ์การพัฒนาองค์กร กลยุทธ์การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และกลยุทธ์ด้านการตลาด มีรายละเอียดดังนี้

กลยุทธ์การดำเนินงานของกลุ่ม

จากการศึกษาโอกาส อุปสรรคทางธุรกิจ และจากการวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็งของกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวาง เพื่อกำหนดกลยุทธ์ในการแข่งขันที่เหมาะสม ในครั้งนี้ได้กำหนดกลยุทธ์ด้านต่างๆ 3 ด้าน คือ ด้านผลิตภัณฑ์ ด้านการตลาด และด้านพัฒนาองค์กร โดยกลยุทธ์ที่สำคัญที่สุดที่ทางกลุ่มควรเร่งดำเนินการคือ กลยุทธ์การพัฒนาผลิตภัณฑ์ รองลงมาคือ กลยุทธ์ด้านการตลาด และกลยุทธ์การพัฒนาองค์กร ตามลำดับ โดยมีรายละเอียดกลยุทธ์ด้านต่างๆ ดังนี้

กลยุทธ์การพัฒนาผลิตภัณฑ์

1. กลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวาง ต้องพยายามรักษาเอกลักษณ์ รักษาคุณภาพของงานทอที่ดี ดังที่ได้รับรางวัลระดับห้าดาว หรือพยายามเพิ่มคุณภาพของผ้ากาบบัวให้ดีขึ้น โดยอาศัยประสบการณ์และทักษะการทอผ้าที่ได้รับมาจากบรรพบุรุษ ภายใต้อุปกรณ์ที่มีความเป็นผู้นำสูงและมีระบบเครือข่าย

2. กลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวาง ควรขอความร่วมมือหน่วยงานรัฐในการให้ความรู้เกี่ยวกับการเพิ่มขีดความสามารถของกลุ่มในการขยายธุรกิจ พัฒนาสินค้าในด้านลวดลาย รูปแบบเพิ่มความหลากหลาย เพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผ้ากานบัว โดยเน้นให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคในหลายระดับและหลายกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น

กลยุทธ์ด้านการตลาด

1. กลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวางควรให้ความสนใจในการออกงานแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆ ทั้งในจังหวัด และกรุงเทพมหานคร ที่หน่วยงานภาครัฐและเอกชนจัดขึ้น เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภครู้จักถึงผ้ากานบัวของกลุ่มให้มากยิ่งขึ้น

2. กลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวาง ควรมีการจัดทำแผ่นพับประชาสัมพันธ์กลุ่ม ให้มีรายละเอียดเกี่ยวกับผ้ากานบัวของกลุ่มที่เป็นผ้ากานบัวคุณภาพระดับห้าดาว และขอความร่วมมือไปยังหน่วยงานของรัฐและเอกชนที่สำคัญๆ เช่น ศูนย์ศิลปวัฒนธรรม และโรงแรมชั้นนำ ในการขอวางแผ่นพับเพื่อประชาสัมพันธ์ผ้ากานบัวแก่นักท่องเที่ยวและบุคคลทั่วไป

3. กลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวาง ควรขอความร่วมมือจากหน่วยงานรัฐและเอกชนในการจัดการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมมายังกลุ่ม เพื่อสืบสานความเป็นมาและแสดงเอกลักษณ์ของผ้ากานบัว

4. กลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวาง ควรขอความร่วมมือจากหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้อง เช่น ศูนย์การศึกษานอกโรงเรียน จังหวัดอุบลราชธานี ในการจัดทำนิทรรศการให้ความรู้เกี่ยวกับความเป็นมาของผ้ากานบัว รวมถึงวิธีการผลิตผ้ากานบัว โดยอาศัยพื้นที่บางส่วนภายในบริเวณโดยรอบศูนย์จำหน่ายสินค้าของกลุ่ม เพื่อเป็นการเผยแพร่และสืบสานเรื่องราวของการทอผ้ากานบัว

5. กลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวาง ควรสร้างความสัมพันธ์ที่ดีเพื่อขยายความร่วมมือกับหน่วยงานรัฐและเอกชนในท้องถิ่นที่ใช้ผ้ากานบัวเป็นชุดทำงาน ในการที่จะให้หน่วยงานเหล่านี้ใช้ผ้ากานบัวของกลุ่มต่อไป

6. กลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวาง ควรมีการจัดทำบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามมีเครื่องหมายแสดงถึงผ้ากานบัวคุณภาพระดับห้าดาว ตลอดจนสร้างตราสัญลักษณ์ และควรมีคำอธิบายถึงการสามารถนำไปใช้ประโยชน์ในการตัดเย็บได้อย่างหลากหลาย เป็นการประชาสัมพันธ์กลุ่มเพื่อให้ลูกค้าจดจำและยอมรับในสินค้าของกลุ่มในการซื้อครั้งต่อไป

กลยุทธ์การพัฒนางองค์กร

1. กลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวาง ควรจัดทำป้ายบอกทางเข้าสู่กลุ่มที่สวยงามและให้เห็นชัดเจนยิ่งขึ้น เพื่อให้นักท่องเที่ยวที่มาเยือนจังหวัดอุบลราชธานีได้ทราบว่ามียุทธศาสตร์ผ้ากานบัวระดับห้าดาว จำหน่ายและสาธิตการทอผ้ากานบัวที่เป็นเอกลักษณ์ของชาวจังหวัดอุบลราชธานีให้ชม เพื่อเป็นการทำให้ผู้บริโภครู้จักกลุ่มมากยิ่งขึ้น

2. คณะกรรมการกลุ่มและสมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้ากานบัวบ้านคำขวาง ควรชักชวนให้คนรุ่นใหม่ในหมู่บ้านหันมาให้ความสำคัญในการทอผ้ากานบัวเพื่อที่จะร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่น และร่วมเผยแพร่ผ้ากานบัวซึ่งเป็นเอกลักษณ์ของชาวจังหวัดอุบลราชธานี โดยให้บุคลากรรุ่นเก่าถ่ายทอดความรู้ให้

บทที่ 5

สรุปและข้อเสนอแนะ

สรุป

การทอผ้าเป็นศิลปหัตถกรรมที่เป็นมรดกทางวัฒนธรรมและเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นของคนไทยซึ่งบรรพบุรุษได้สร้างสรรค์เป็นลายเส้น ถักทอ ถ่ายทอดแสดงถึงเอกลักษณ์ความดีงามและคุณค่าต่างๆ การทอผ้าอยู่คู่กับวัฒนธรรมและสังคมไทยมาแต่ช้านาน โดยมีพื้นฐานมาจากวิถีชีวิตในสังคมชนบทและเกษตรกรรม ในอดีตการทอผ้าจะทอไว้เพื่อใช้ประโยชน์ในวิถีชีวิตประจำวัน และในด้านพิธีกรรมทางพระพุทธศาสนา แต่เมื่อเกิดการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจและสังคม ทำให้การทอผ้ามีจุดมุ่งหมายในการผลิตที่เปลี่ยนแปลงไปจากเดิม ภูมิปัญญาในการทอผ้าจึงได้เริ่มพัฒนามาสู่การทอผ้าเป็นอาชีพ โดยเฉพาะครอบครัวในชนบทของไทยนั้นสามารถประกอบเป็นอาชีพที่สามารถทำงานอยู่กับท้องถิ่น ไม่สร้างปัญหาการอพยพเคลื่อนย้ายแรงงานเข้าสู่สังคมเมือง สามารถทำเป็นอาชีพรองหรืออาชีพเสริมเพื่อเพิ่มรายได้จากอาชีพเกษตรกรรมได้

ในการศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์หลักคือ เพื่อศึกษาถึงกระบวนการผลิตและการวิเคราะห์ต้นทุนผลตอบแทนในการผลิตผ้ากาบบัวของกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวาง จังหวัดอุบลราชธานี โดยในครั้งนี้จะทำการศึกษาถึงการผลิตผ้ากาบบัว อีกทั้งศึกษาถึงช่องทางการตลาดของกลุ่มและศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคผ้ากาบบัวของผู้บริโภค ตลอดจนทำการวิเคราะห์ถึงจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคในการดำเนินการผลิตและการตลาดของกลุ่ม และทำการประเมินผลการดำเนินงานของกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวางอีกด้วย ซึ่งข้อมูลที่ได้ในครั้งนี้ได้จากการสัมภาษณ์สมาชิกกลุ่มทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวางจำนวน 20 ราย และจากการสอบถามผู้บริโภคผ้ากาบบัวอีก 50 ราย

จากการศึกษาพบว่ากลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวางมีศูนย์การผลิตและจำหน่ายผ้ากาบบัว ตั้งอยู่ที่เลขที่ 138 หมู่ที่ 5 ตำบลคำขวาง อำเภอวารินชำราบ จังหวัดอุบลราชธานี โดยกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวางได้เริ่มก่อตั้งเมื่อวันที่ 9 กันยายน 2539 ปัจจุบันมีสมาชิก 20 คน ด้านการบริหารกลุ่มนั้นประกอบด้วยคณะกรรมการ ได้แก่ ประธานกลุ่ม รองประธานกลุ่ม เลขานุการ เภรัญญิก และฝ่ายการตลาด วัตถุประสงค์ในการก่อตั้งกลุ่มเพื่อเพื่อสนับสนุนการใช้ผ้าไทย

ตอบสนองนโยบายตามโครงการ “สืบสานผ้าไทย สายใยเมืองอุบล” ของจังหวัดอุบลราชธานี และเพื่อสร้างงานและสร้างรายได้ให้สมาชิกให้เพิ่มมากขึ้น โดยกลุ่มจะทำการจัดการประชุมกลุ่มอย่างน้อย 1 ครั้งต่อเดือน เพื่อเป็นการเพื่อเป็นการพบปะพูดคุยถึงปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้นในแต่ละเดือน แจ้งข่าวสารต่างๆที่เกี่ยวข้องให้กับสมาชิกกลุ่มได้รับทราบกันอย่างทั่วถึง

กลุ่มสตรีทอผ้ากบับบ้านคำขวางทำการผลิตผ้ากบับตลอดทั้งปี โดยในการศึกษาในครั้งนี้จะศึกษาถึงกระบวนการผลิตผ้ากบับ ซึ่งกลุ่มสตรีทอผ้ากบับบ้านคำขวางซื้อเส้นด้ายยืนและเส้นด้ายพุ่งที่ผลิตออกมาสำเร็จรูปจากร้านจำหน่ายที่ได้มาตรฐาน นำเส้นด้ายยืนมาคั่นเครือหูกเพื่อนำไปขึ้นหูก ส่วนเส้นด้ายพุ่งนั้นนำมาปั่นหลอด เพื่อเตรียมใส่กระสวย โดยทอพุ่งด้วยด้ายสี มับไม (เกลียวหางกระรอก) ด้ายมัดหมี่ และด้ายจิด นอกจากนี้ทางกลุ่มยังได้ทำการเพิ่มมูลค่าให้กับผ้ากบับ โดยการตัดเย็บเสื้อผ้าสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีซึ่งมีทั้งแบบแขนสั้นและแขนยาว

จากการศึกษาพบว่าสมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้ากบับบ้านคำขวางมีอายุเฉลี่ยเท่ากับ 47.40 ปี จบการศึกษาระดับประถมศึกษาปีที่ 4 มีจำนวนสมาชิกในครัวเรือนเฉลี่ย 4.05 คนต่อครัวเรือน ส่วนมากมีอาชีพหลักคือการทอผ้ากบับ อาชีพเสริมคือทำนา สมาชิกส่วนใหญ่มีประสบการณ์ในการทอผ้ากบับ 26.20 ปี ส่วนสาเหตุในการผลิตผ้ากบับนั้นเพราะเป็นแหล่งที่มาของรายได้เสริม และรายได้ของเกษตรกรโดยเฉลี่ยปีละ 47,970 บาท ซึ่งเป็นรายได้ที่มาจากอาชีพหลักคือการทอผ้ากบับ เท่ากับ 24,670 บาท อาชีพเสริมคือการทำนาและรับจ้างทั่วไป เท่ากับ 20,625 บาท และ 2,675 บาท ตามลำดับ

ด้านการวิเคราะห์ต้นทุนการผลิตผ้ากบับด้ายและเสื้อผ้าสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากบับแบบต่างๆ ทั้งต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปร ทั้งในกรณีต้นทุนที่เป็นตัวเงินและต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน โดยคิดเฉลี่ยต่อหน่วยการผลิต ทำให้ทราบว่าผ้ากบับมีต้นทุนการผลิตรวมทั้งหมดเท่ากับ 85.203 บาทต่อเมตร เสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากบับแบบแขนสั้น มีต้นทุนการผลิตรวมทั้งหมด จำนวน 531.342 บาทต่อเมตร และเมตร เสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากบับแบบแขนยาว มีต้นทุนการผลิตรวมทั้งหมด จำนวน 611.343 บาทต่อเมตร และจากการพิจารณาถึงต้นทุนรวมทั้งหมดของผ้ากบับด้ายพบว่า ร้อยละ 99.97 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดนั้นเป็นต้นทุนผันแปร ส่วนต้นทุนคงที่นั้นมีเพียงร้อยละ 0.03 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดและถ้าพิจารณาถึงต้นทุนที่เป็นตัวเงินและต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงินพบว่าร้อยละ 99.96 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดเป็นต้นทุนที่เป็นตัวเงิน และร้อยละ 0.04 ของต้นทุนการผลิตเป็นต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงิน

ต้นทุนรวมทั้งหมดของเสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากาบบัวแบบแขนสั้นพบว่า ร้อยละ 99.75 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดนั้นเป็นต้นทุนผันแปร ส่วนต้นทุนคงที่นั้นมีเพียงร้อยละ 0.25 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และถ้าพิจารณาถึงต้นทุนที่เป็นตัวเงินและต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงินพบว่า ร้อยละ 99.75 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดเป็นต้นทุนที่เป็นตัวเงิน และร้อยละ 0.25 ของต้นทุนการผลิตเป็นตัวเงินที่ไม่เป็นตัวเงิน และต้นทุนรวมทั้งหมดของเสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากาบบัวแบบแขนยาวพบว่า ร้อยละ 99.78 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดนั้นเป็นต้นทุนผันแปร ส่วนต้นทุนคงที่นั้นมีเพียงร้อยละ 0.22 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมด และถ้าพิจารณาถึงต้นทุนที่เป็นตัวเงินและต้นทุนที่ไม่เป็นตัวเงินพบว่า ร้อยละ 99.78 ของต้นทุนการผลิตทั้งหมดเป็นต้นทุนที่เป็นตัวเงิน และร้อยละ 0.22 ของต้นทุนการผลิตเป็นตัวเงินที่ไม่เป็นตัวเงิน

จากการศึกษาถึงผลตอบแทนการผลิตผ้ากาบบัวและเสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากาบบัวแบบต่างๆ พบว่า ผ้ากาบบัวมีกำไรเท่ากับ 34.997 บาทต่อเมตร รายได้สุทธิเท่ากับ 34.825 บาทต่อเมตร รายได้เหนือต้นทุนเงินสดเท่ากับ 34.83 บาทต่อเมตร โดยมีผลตอบแทนต่อทุนคิดเป็นร้อยละ 40.84 เสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากาบบัวแบบแขนสั้นมีกำไรเท่ากับ 118.658 บาทต่อตัว รายได้สุทธิเท่ากับ 119.998 บาทต่อตัว รายได้เหนือต้นทุนเงินสดเท่ากับ 70 บาทต่อตัว โดยมีผลตอบแทนต่อทุนคิดเป็นร้อยละ 22.332 และเสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากาบบัวแบบแขนยาวมีกำไรเท่ากับ 138.657 บาทต่อตัว รายได้สุทธิเท่ากับ 139.997 บาทต่อตัว รายได้เหนือต้นทุนเงินสดเท่ากับ 140 บาทต่อตัว โดยมีผลตอบแทนต่อทุนคิดเป็นร้อยละ 22.681

จากการศึกษาถึงช่องทางการตลาดของผ้ากาบบัวและเสื้อสำเร็จรูปสำหรับบุรุษและสตรีจากผ้ากาบบัวในแบบต่างๆ พบว่าช่องทางในการจัดจำหน่ายผ้ากาบบัวของกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวางสามารถกระจายได้ 5 ช่องทางคือ ช่องทางแรกทางกลุ่มจะมีพ่อค้าคนกลางจากจังหวัดใกล้เคียง คือ พ่อค้าคนกลางจาก จ.นครราชสีมา สุรินทร์ และบุรีรัมย์ มารับผ้ากาบบัวจากทางกลุ่มเอง ณ ที่ทำการกลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 10 ช่องทางที่สอง ทางกลุ่มจะนำผ้ากาบบัวไปฝากขายที่ศูนย์แสดงสินค้าเศรษฐกิจชุมชน จ.อุบลราชธานี คิดเป็นร้อยละ 5 ซึ่งทางจังหวัดได้มีการสนับสนุนให้ทุกกลุ่มได้มีโอกาสนำสินค้าของตนมาแสดงให้นักท่องเที่ยวที่มาท่องเที่ยวในจังหวัดอุบลราชธานี ได้เลือกชมและเลือกซื้อสินค้า OTOP ณ ศูนย์แสดงสินค้าเศรษฐกิจชุมชน จ.อุบลราชธานี เพื่ออำนวยความสะดวกให้ทั้งผู้ผลิตและผู้บริโภค ช่องทางที่สาม ทางกลุ่มจะได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานราชการต่างๆ ให้ตัดเย็บเพื่อเป็นเครื่องแบบของหน่วยงานราชการต่างๆ คิดเป็นร้อยละ 10

ช่องทางที่สี่ เป็นช่องทางการตลาดที่สำคัญที่สุดของกลุ่ม โดยประธานกลุ่มจะนำผ้ากาบบัวไปจำหน่ายเองโดยการออกร้านตามงานแสดงสินค้าต่างๆ ทั้งภายในจังหวัดและกรุงเทพมหานคร ทั้งจากที่ภาครัฐและภาคเอกชนเป็นผู้จัดให้ คิดเป็นร้อยละ 70 ช่องทางสุดท้ายคือการที่มีนักท่องเที่ยวที่มาด้วยตนเองหรือกลุ่มทัวร์และผู้บริโภคได้เข้ามาเยี่ยมชมขั้นตอนการผลิตผ้ากาบบัวของกลุ่มจากศูนย์การจำหน่ายของกลุ่ม คิดเป็นร้อยละ 5

จากการสอบถามกลุ่มตัวอย่างผู้บริโภคเพื่อศึกษาถึงพฤติกรรมผู้บริโภคในการเลือกซื้อผ้ากาบบัว โดยในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้บริโภคที่เป็นข้าราชการครูในเขตจังหวัดอุบลราชธานีที่เคยใช้ผ้ากาบบัว จำนวน 50 ตัวอย่าง เป็นกลุ่มตัวอย่างในการศึกษา จากการสำรวจพบว่ากลุ่มผู้บริโภคตัวอย่างส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง โดยมากอายุอยู่ในช่วง 45-49 ปี คิดเป็นร้อยละ 25 รายได้ส่วนใหญ่ 25,001- 30,000 บาทต่อเดือน คิดเป็นร้อยละ 48 และเกณฑ์ในการตัดสินใจซื้อผ้ากาบบัวพบว่า เกณฑ์ในการพิจารณาเลือกซื้อที่สำคัญที่สุดที่กลุ่มผู้บริโภคพิจารณาเป็นอันดับแรก คือด้านคุณภาพ รองลงมาคือสี สัน ลวดลาย ส่วนเหตุผลอื่นๆ คือ ราคา ความมีชื่อเสียงของแหล่งผลิต บรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม และการบริการของพนักงานขาย ส่วนสาเหตุในการตัดสินใจซื้อผ้ากาบบัวในอันดับแรกนั้น เนื่องมาจากการรณรงค์การให้ใช้สินค้าไทย การให้ใช้ผ้าไทย รองลงมาคือการที่เมื่อใช้ผ้ากาบบัวแล้วรู้สึกมีความภูมิใจในตัวสินค้า ซื้อแล้วรู้สึกประทับใจ การที่ผู้บริโภคสังเกตเห็นถึงประโยชน์ของตัวสินค้าว่าสามารถนำไปใช้เป็นเครื่องแต่งกายในชีวิตประจำวันได้ สินค้าเป็นที่สะดุดตาและถูกใจ และเป็นสินค้าที่ผลิตจากวิถีวัฒนธรรมชาติตามลำดับ

ทางด้านระดับความพึงพอใจของผู้บริโภคจากผู้ที่เคยใช้ผ้ากาบบัวทำให้ทราบว่า ผู้บริโภคมีความพึงพอใจในด้านผลิตภัณฑ์มากคือ คุณภาพของผ้า เนื้อผ้าที่มีสี สัน สดใส ลวดลายของผ้ากาบบัวมีความหลากหลาย มีความโดดเด่น มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว มีความคงทนต่อการสวมใส่ ไม่ยืดหรือหดตัวหลังการใช้ สีของผ้ามีความคงทนไม่ตกหรือซีดจาง และชื่อเสียงของแหล่งผลิต โดยผู้บริโภคได้ให้ความเห็นว่า ทุกกลุ่มควรรักษาคุณภาพของผ้าให้ได้มาตรฐาน เพื่อผู้บริโภคตัดสินใจซื้อจะได้ไม่ต้องกังวลใจในเรื่องคุณภาพ และควรผลิตผ้ากาบบัวที่มีสี สัน ให้เข้ากับยุคสมัย โดยสามารถนำไปใช้ได้กับทุกเพศ ทุกวัย และสามารถใช้งานได้หลากหลายโอกาส ในส่วนราคาของผ้ากาบบัว ผู้บริโภคมีความพึงพอใจมากกับ ราคาที่มีความเหมาะสม และราคาที่มีมาตรฐาน โดยผู้บริโภคบางรายบอกว่าราคาผ้ากาบบัวในท้องตลาดจังหวัดอุบลราชธานีจะค่อนข้างมีมาตรฐาน ไม่ว่าจะซื้อจากกลุ่มใด ราคาจะค่อนข้างเท่ากันหรือใกล้เคียงกัน และจากการสอบถามผู้บริโภคส่วน

ใหญ่จะรับรู้ราคาตลาดของผ้ากาบบัว ในส่วนของด้านช่องทางการจัดจำหน่ายผ้ากาบบัวนั้น ผู้บริโภคมีความพึงพอใจมากเกี่ยวกับ สถานที่จำหน่ายเลือกซื้อสินค้าได้ง่าย ความสะอาดของ สถานที่จัดจำหน่าย บริเวณที่จำหน่ายกว้างขวาง มีที่จอดรถ เนื่องจากผ้ากาบบัวเป็นผ้าพื้นเมืองเอกลักษณ์ประจำจังหวัดอุบลราชธานี ผู้บริโภคในจังหวัดอุบลราชธานีจึงสามารถหาซื้อผ้ากาบบัว ได้ตามกลุ่มสตรีทอผ้าที่ตั้งอยู่ในชุมชนต่างๆ อีกทั้งทางจังหวัดให้การสนับสนุนแรงจูงใจให้สวมใส่ ผ้ากาบบัว จึงได้จัดให้มีแหล่งจำหน่ายผ้ากาบบัวในสถานที่สำคัญ เช่น ศูนย์จำหน่ายสินค้าเศรษฐกิจ ชุมชน นอกจากนี้ยังมีการจัดงานแสดงสินค้าในตัวเมืองอุบลราชธานีอย่างสม่ำเสมอเพื่อให้กลุ่ม สตรีต่างๆ นำสินค้าของตนมาเข้าร่วมจำหน่าย ลำดับสุดท้ายในส่วนการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ ผู้บริโภคผ้ากาบบัวมีความพึงพอใจมากในการ โฆษณา ประชาสัมพันธ์ของทางจังหวัดและของกลุ่ม ในปัจจุบัน ในการร่วมรณรงค์ให้รู้จักและหันมาสวมใส่ผ้ากาบบัว การออกงานมหกรรมแสดง สินค้า การบริการของพนักงานขาย และการรับประกันคุณภาพของแต่ละกลุ่ม แต่ในส่วนการให้ ส่วนลดในการซื้อ ของแถมของแจก และการประชาสัมพันธ์เป็นบทความในหนังสือพิมพ์นั้น ผู้บริโภคพอใจอยู่ในระดับปานกลาง ผู้บริโภคบางรายให้ข้อเสนอแนะว่าทางจังหวัดน่าจะมีการเชิญ ชวนสื่อในแขนงต่างๆ เช่น โทรทัศน์ หนังสือพิมพ์ มาช่วยเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ผ้ากาบบัวของ จังหวัดอุบลราชธานีให้คนในท้องถิ่นอื่นได้รู้จักมากยิ่งขึ้น เพื่อเป็นการช่วยขยายตลาดให้แก่กลุ่ม สตรีทอผ้าอีกทางหนึ่ง

จากการประเมินผลกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวางทางด้านต่างๆ พบว่า ความสำเร็จ ของกลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวางนั้นจะพิจารณาจากผลการประเมินด้านต่างๆ ได้แก่ ผลการ ประเมินด้านบริบท ผลการประเมินด้านปัจจัยเข้า ผลการประเมินด้านกระบวนการ และผลการ ประเมินด้านปัจจัยออกของกลุ่ม ซึ่งจากผลการประเมินด้านต่างๆ ทำให้ทราบว่ากลุ่มสตรีทอผ้า กาบบัวบ้านคำขวาง จังหวัดอุบลราชธานีประสบความสำเร็จในระดับสูง โดยระดับคะแนนเฉลี่ยที่ ได้เท่ากับ 66.77 คะแนน ซึ่งจะเห็นได้จากการที่กลุ่มสตรีทอผ้ากาบบัวบ้านคำขวางนั้นมีปัจจัยเข้า กระบวนการ และปัจจัยออกที่เอื้อประ โยชน์ต่อความสำเร็จของกลุ่มในระดับสูง แต่อย่างไรก็ตามจะ เห็นได้ว่าทางกลุ่มมีคะแนนเฉลี่ยด้านบริบทอยู่ในระดับปานกลางเท่านั้น ซึ่งเกิดขึ้นจากความ ต้องการอยากรวมกลุ่มของสมาชิก ดังนั้นถ้าหากแก้ไขปัญหาด้านบริบทของกลุ่ม ได้ก็จะทำให้กลุ่ม ประสบความสำเร็จมากยิ่งขึ้น

จากการศึกษาโอกาส อุปสรรคทางธุรกิจ และจากการวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็งของกลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวาง จังหวัดอุบลราชธานี ทำให้ทราบถึงกลยุทธ์ในการดำเนินงานของกลุ่ม ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

กลยุทธ์การพัฒนาผลิตภัณฑ์ กลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวาง ต้องพยายามรักษาเอกลักษณ์ รักษาคุณภาพของงานทอที่ดี ดังที่ได้รับรางวัลระดับห้าดาว หรือพยายามเพิ่มคุณภาพของผ้ากบฏให้ดีขึ้น โดยอาศัยประสบการณ์และทักษะการทอผ้าที่ได้รับมาจากบรรพบุรุษ ภายใต้อุปกรณ์ที่มีความเป็นผู้นำสูงและมีระบบเครือข่าย และกลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวาง ควรขอความร่วมมือหน่วยงานรัฐในการให้ความรู้เกี่ยวกับการเพิ่มขีดความสามารถของกลุ่มในการขยายธุรกิจ พัฒนาสินค้าในด้านลวดลาย รูปแบบ เพิ่มความหลากหลาย เพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผ้ากบฏ โดยเน้นให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคในหลายระดับและหลายกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น

กลยุทธ์ด้านการตลาด กลุ่มสตรีทอผ้ากบฏบ้านคำขวางควรให้ความสนใจในการออกงานแสดงสินค้าตามสถานที่ต่างๆ ทั้งในจังหวัด และกรุงเทพมหานคร ที่หน่วยงานภาครัฐและเอกชนจัดขึ้น เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภครู้จักถึงผ้ากบฏของกลุ่มให้มากยิ่งขึ้น ควรมีการจัดทำแผ่นพับประชาสัมพันธ์กลุ่ม ให้แสดงรายละเอียดเกี่ยวกับผ้ากบฏของกลุ่มที่เป็นผ้ากบฏคุณภาพระดับห้าดาว และขอความร่วมมือไปยังหน่วยงานของรัฐและเอกชนที่สำคัญๆ เช่น ศูนย์ศิลปวัฒนธรรม และโรงแรมชั้นนำ ในการขอวางแผ่นพับเพื่อประชาสัมพันธ์ผ้ากบฏแก่นักท่องเที่ยวและบุคคลทั่วไป ควรขอความร่วมมือจากหน่วยงานรัฐที่เกี่ยวข้อง เช่น ศูนย์การศึกษา นอกโรงเรียน จังหวัดอุบลราชธานี ในการจัดทำนิทรรศการให้ความรู้ เกี่ยวกับความความเป็นมาของผ้ากบฏ รวมถึงวิธีการผลิตผ้ากบฏ โดยอาศัยพื้นที่บางส่วนภายในบริเวณ โดยรอบศูนย์จำหน่ายสินค้า เพื่อเป็นการเผยแพร่และสืบสานเรื่องราวของการทอผ้ากบฏ ควรขอความร่วมมือจากหน่วยงานรัฐและเอกชนในการจัดการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมมายังกลุ่ม เพื่อสืบสานความ เป็นมาและแสดงเอกลักษณ์ของผ้ากบฏ ควรสร้างความสัมพันธ์ที่ดีเพื่อขยายความร่วมมือกับหน่วยงานรัฐและเอกชนในท้องถิ่นที่ใช้ผ้ากบฏเป็นชุดทำงาน ในการที่จะให้หน่วยงานเหล่านี้ใช้ผ้ากบฏของกลุ่มต่อไป และควรมีการจัดทำบรรจุภัณฑ์ที่มีเครื่องหมายแสดงถึงผ้ากบฏคุณภาพระดับห้าดาว ตลอดจนสร้างตราสัญลักษณ์ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์กลุ่มเพื่อให้ลูกค้าจดจำและยอมรับในสินค้าของกลุ่มในการซื้อครั้งต่อไป

กลยุทธ์การพัฒนาองค์กร กลุ่มสตรีทอผ้ากอบบัวบ้านคำขวาง ควรจัดทำป้ายบอกทางเข้าสู่กลุ่มที่สวยงามและให้เห็นชัดเจนยิ่งขึ้น เพื่อให้นักท่องเที่ยวที่มาเยือนจังหวัดอุบลราชธานีได้ทราบว่ามีการทอผ้ากอบบัว ระดับห้าดาว จำหน่ายและสาธิตการทอผ้ากอบบัวที่เป็นเอกลักษณ์ของชาวจังหวัดอุบลราชธานีให้ชม เพื่อเป็นการทำให้ผู้บริโภครู้จักกลุ่มให้มากยิ่งขึ้น อีกทั้งคณะกรรมการกลุ่มและสมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้ากอบบัวบ้านคำขวาง ควรชักชวนให้คนรุ่นใหม่ในหมู่บ้านหันมาให้ความสำคัญในการทอผ้ากอบบัวเพื่อที่จะร่วมเป็นส่วนหนึ่งในการสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่น และร่วมเผยแพร่ผ้ากอบบัวซึ่งเป็นเอกลักษณ์ของชาวจังหวัดอุบลราชธานี โดยให้บุคลากรรุ่นเก่าถ่ายทอดความรู้ให้

ข้อเสนอแนะ

จากการศึกษาครั้งนี้ทำให้ได้ข้อเสนอแนะซึ่งอาจเป็นแนวทางในการปฏิบัติสำหรับผู้ผลิตผ้ากอบบัวและหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ซึ่งผู้ศึกษาได้แบ่งข้อเสนอแนะออกเป็น 2 ส่วนด้วยกัน เป็นข้อเสนอแนะจากผลการศึกษา และข้อเสนอแนะสำหรับการศึกษาในขั้นต่อไป โดยมีรายละเอียดดังนี้

ข้อเสนอแนะจากการศึกษา

1. จากการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนในการผลิตผ้ากอบบัวของกลุ่มสตรีทอผ้ากอบบัวบ้านคำขวาง พบว่าราคาผ้ากอบบัวในท้องตลาดที่ตกต่ำ และต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น ดังนั้นทางกลุ่มควรสร้างความสัมพันธ์ที่ดีเพื่อขยายความร่วมมือจนพัฒนาให้กลายเป็นการทำสัญญาร่วมมือกับหน่วยงานรัฐและเอกชนในท้องถิ่นที่ใช้ผ้ากอบบัวทำเป็นเครื่องแบบ ในการที่จะให้หน่วยงานเหล่านี้ใช้ผ้ากอบบัวของกลุ่มในการทำเป็นเครื่องแบบต่อไป เพื่อเป็นการช่วยบรรเทาปัญหาในด้านราคาผ้ากอบบัวในท้องตลาดที่ตกต่ำ และต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น ที่ทางกลุ่มต้องเผชิญในภาวะปัจจุบัน

2. จากการศึกษาเรื่องช่องทางการตลาดพบว่าปริมาณสินค้าของกลุ่มส่วนใหญ่จะทำการจำหน่ายในงานแสดงสินค้า ดังนั้นหน่วยงานภายในจังหวัดควรจัดตั้งศูนย์แสดงสินค้า OTOP ในจังหวัดให้เพิ่มขึ้น เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายให้ผู้บริโภคสามารถหาซื้อได้ง่ายและสะดวกยิ่งขึ้น อีกทั้งทำให้กลุ่มมีการดำเนินการทางการตลาดในเชิงธุรกิจได้ง่ายยิ่งขึ้น

3. จากการศึกษาถึงผลการดำเนินงานของกลุ่มสตรีทอผ้ากบับบ้านคำขวาง พบว่าผ้ากบับของกลุ่มเป็นที่ต้องการของตลาดทั่วไปในระดับต่ำ ดังนั้นทางกลุ่มควรเพิ่มขีดความสามารถของกลุ่มในการขยายธุรกิจ พัฒนารูปแบบ เพิ่มความหลากหลาย เพื่อเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผ้ากบับ โดยเน้นให้สามารถนำไปใช้ในชีวิตประจำวันและตรงกับความต้องการของผู้บริโภคในหลายระดับและหลายกลุ่มเป้าหมายให้มากขึ้น อาทิเช่น การนำผ้ากบับมาพัฒนารูปแบบเป็นผ้ามัน ผ้าปูโต๊ะ ผ้าคลุมเตียง ผ้าคลุมไมโครเวฟ เป็นต้น

4. จากการศึกษาเรื่องการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคพบว่าผ้ากบับของกลุ่มสตรีทอผ้ากบับบ้านคำขวางมีจุดเด่นที่ทอด้วยมือ ลวดลาย สี สัน มีเนื้องานที่ละเอียด ดังนั้นทางกลุ่มควรมีการคิดสัญลักษณ์ตราสินค้าและทำการจดทะเบียนสัญลักษณ์ตราสินค้า เพื่อเป็นการสร้างตราสินค้า (Brand name) ให้กับกลุ่ม อันเป็นการสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ผู้บริโภคได้รู้จักและจดจำตราสินค้าของกลุ่มในการซื้อสินค้าในครั้งต่อไป และควรจัดทำรายการสินค้าของกลุ่ม (Catalogue) ขึ้น โดยให้มีรายละเอียดเกี่ยวกับลวดลายผ้ากบับ สี สัน และราคา เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์กลุ่มและเพื่อความสะดวกในการดำเนินการทางธุรกิจการตลาด

ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

1. กลุ่มสตรีทอผ้ากบับบ้านคำขวาง ควรทำการศึกษาเพิ่มเติมถึงปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการบริโภคผ้ากบับและควรขยายการศึกษาถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคผ้ากบับในระดับประเทศและในประเทศเพื่อนบ้านแถบอินโดจีน เพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาระบบการตลาดของผ้ากบับให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น

2. กลุ่มสตรีทอผ้ากบับบ้านคำขวาง ควรทำการศึกษาถึงปัจจัยที่มีส่วนสำคัญ เช่น วัตถุดิบ แรงงาน การศึกษา และเงินทุนในการผลิต เพื่อให้ทราบว่าปัจจัยใดมีผลต่อรายได้ของครัวเรือนเกษตรกรเพื่อใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาการผลิตผ้ากบับของกลุ่มต่อไป

3. กลุ่มสตรีทอผ้ากบับบ้านคำขวาง ไม่มีการจัดทำงบการเงิน งบกำไรขาดทุน งบดุล เป็นสาเหตุให้ไม่ทราบผลการดำเนินงานที่แท้จริงว่าเป็นอย่างไร ดังนั้น ทางกลุ่มควรมีการจัดทำงบต่างๆ โดยขอความช่วยเหลือจากหน่วยงานที่ให้การสนับสนุนด้านการบัญชี

เอกสารและสิ่งอ้างอิง

กิตติวุฒิ นันทมงคล. 2548. การวิเคราะห์เศรษฐกิจการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านหนองห้าง ตำบลหนองห้าง อำเภอภูพานิหารายณ์ จังหวัดกาฬสินธุ์. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์เกษตร, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

กระทรวงเกษตรและสหกรณ์. 2549. โครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์. (Online).
<http://www.thaitambon.com>, 5 ตุลาคม 2549.

ดวงสมร ไกรทอง. 2547. การวิเคราะห์เศรษฐกิจการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านหนองแวง ตำบลโนนสะอาด อำเภอหนองเรือ จังหวัดขอนแก่น. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์เกษตร, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ธาราดล พลายงาม. 2545. การผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานจากป่านศรนารายณ์: กรณีศึกษากลุ่มสตรีสหกรณ์การเกษตรหุบกระพง. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์เกษตร, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ปรีชา พิณทอง. 2532. สารานุกรมภาษาอีสาน-ไทย-อังกฤษ. กรุงเทพมหานคร: ด้านสุทธาการพิมพ์ จำกัด.

โรงเรียนเบ็ญจะมะมหาราช. 2549. ข้อมูลผ้าก๊วยบัวอุบลราชธานี. (Online).
<http://www.benchama.ac.th/stdweb/pakabbua/>, 2 ตุลาคม 2549.

สาวิตรี แก้วแสงใจ. 2548. การวิเคราะห์เศรษฐกิจ การผลิต การตลาด และการประเมินผลการดำเนินงานผลิตภัณฑ์หัตถกรรมจากฝ้ายของกลุ่มทอผ้าบ้านช่างเคิ่ง ตำบลบ้านตาล อำเภอฮอด จังหวัดเชียงใหม่. วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์เกษตร, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

สุวิมล ภักดีไพบูลย์ผล. 2547. การวิเคราะห์เศรษฐกิจการผลิตและการตลาดผลิตภัณฑ์หัตถกรรม
จากฝ้ายของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านตาลเลียน อำเภอกุฉินชัย จังหวัดอุดรธานี.
วิทยานิพนธ์วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเศรษฐศาสตร์เกษตร,
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

สมคิด ทักษิณาวิสุทธิ. 2531. หลักการตลาดสินค้าเกษตร. กรุงเทพมหานคร: คณะเศรษฐศาสตร์
และบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ศาลากลางจังหวัดอุบลราชธานี. 2549. สภาพทั่วไปของจังหวัดอุบลราชธานี. (Online).
<http://www.ubonratchathani.go.th>, 7 ตุลาคม 2549.

ศรัณย์ วรรณจรรย์ยา. 2539. การวิเคราะห์เศรษฐกิจการผลิตทางการเกษตร. กรุงเทพมหานคร:
คณะเศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์. 2538. พฤติกรรมผู้บริโภค. กรุงเทพมหานคร: สำนักพิมพ์พัฒนาศึกษา.

_____. 2541. การบริหารการตลาดยุคใหม่. กรุงเทพมหานคร: บริษัทซีรฟิล์มและไวเทคจำกัด.

ศุภร เสรีรัตน์. 2537. พฤติกรรมผู้บริโภค. กรุงเทพมหานคร: ภาควิชาการตลาด,
คณะบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

อมรทิพย์ แท้เที่ยงธรรม. 2545. สถานการณ์ด้านการผลิต การตลาด โอกาสทางการตลาด กลยุทธ์
ทางการตลาดของสินค้าศิลปหัตถกรรม ภายใต้โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์
กรณีศึกษา: เครื่องจักสาน จ.นครราชสีมา และ จ.อ่างทอง. กรุงเทพมหานคร: ภาควิชา
เศรษฐศาสตร์, คณะเศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

อมรทิพย์ แท้เที่ยงธรรม. 2546. การประเมินผลกลุ่มหัตถกรรมภายใต้โครงการหนึ่งตำบลหนึ่ง
ผลิตภัณฑ์: กรณีศึกษาจังหวัดนครศรีธรรมราช. กรุงเทพมหานคร: ภาควิชาเศรษฐศาสตร์,
คณะเศรษฐศาสตร์, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.

- อังก์วรา สวนศิลป์พงศ์. 2545. **ทัศนคติและพฤติกรรมผู้บริโภคที่มีต่อผลิตภัณฑ์สีเขียว.**
ปัญหาพิเศษบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์.
- อัจจิมา เศรษฐบุตร และสายสวรรค์ วัฒนพานิช. 2537. **การบริหารการตลาด.** กรุงเทพมหานคร:
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- องค์การบริหารส่วนตำบลบ้านคำขวาง. 2549. **ข้อมูลทั่วไปของตำบลบ้านคำขวาง อ.วารินชำราบ**
จ.อุบลราชธานี. (Online). <http://www.thaitambon.com>, 7 ตุลาคม 2549.

ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
คำศัพท์ที่เกี่ยวข้อง

คำศัพท์ที่เกี่ยวข้อง (ปรีชา, 2532)

กงหลา	กงไ้ สำหรับกรอด้ย กรอใหม่เรียก กงหลา (Spinning wheel)
กระสวย	เครื่องบรรจุด้ยตลอด สำหรับใช้ในการทอฝ้าย (Shuttle of loom)
กาบ	เปลือกหุ้มชั้นนอก ของต้นไม้บางชนิด เรียก กาบ เช่น เปลือกหุ้มต้นกล้วย เรียก กาบกล้วย กลีบบัวเรียก กาบบัว (Lotus blossom)
กำพัน	ไม้กลมๆสำหรับฝ้ายที่ทอแล้ว เรียกไม้กำพัน (Rod on loom that holds finished cloth)
กั้	เครื่องทอฝ้ายเรียกกั้ ถ้ามีสายกระตุก เพื่อให้กระสวยพุ่งไปได้เอง เรียก กั้กระตุก
เขา	เครื่องมือทอฝ้าย สำหรับแยกด้ยส่วนล่าง และส่วนบนออกจากกันเพื่อให้สอดกระสวยได้ เรียก เขาหูก (part of loom which separate threads of warp for shuttle to pass between)
คันหูก	จัดเส้นด้ย หรือไหม เกี่ยวโยงไปตามหลักเฟื่อ เพื่อให้ได้ขนาดยาวตามต้องการสำหรับทอฝ้ายเป็นผืน เรียก คันหูก (to spring threads to ward on to loom)
เครือหูก	ไหม หรือด้ยที่เป็นทางยาวของหูก (warp longitudinal threads in cloth woven in loom)
จก	การลั้วง การควัก ฝ้ายจก คือฝ้ายที่มีกรรมวิธี การทำลวดลายด้ยการลั้วงหรือการควักเส้นด้ย
ใจ	ด้ยที่ปั่นเต็มไ้ แล้วเก็บออกมาเรียกฝ้ายหนึ่งใจ สิบใจเท่ากับ 1 ปอย (a spindleful of threads)

ด้าย	เครื่องเย็บปักชนิดหนึ่ง ทำด้วยเงินทอง หรือทองแดงเรียกไหมเงิน ไหมคำ สำหรับเย็บปัก เป็นลวดลายต่างๆ ในผ้าแพร เรียกว่าด้าย แพร่ด้าย (gold silver copper threads used in embroidery)
ไถ	เครื่องปั่นฝ้ายเรียกไถ หลา (Spinning wheels)
เฟื่อ	เครื่องมือสำหรับคั่น เครื่องผูก เรียก หลักเฟื่อ (Frame for preparing threads of warp prior to putting them on loom of weaving)
พืม	เครื่องมือสำหรับทอผ้า มีฟันเป็นซี่ๆ คล้ายหวี สำหรับสอดเส้นด้าย หรือไหม ใช้กระทบให้ประสานกัน เรียก พืม (Comb like part of loom)
มัดหมี่	เรียกผ้าชนิดหนึ่งที่ทอโดยเอาเชือกมัดด้ายหรือไหม เป็นเปลาะๆ แล้วนำไปย้อมสีทอเป็นผ้าเรียกผ้ามัดหมี่ หมี่นั้นก็มีหลายอย่างเช่น หมี่เอื้อ หมี่ขอ หมี่ซ้อ หมี่หมาก จับ หมี่ดอกแก้ว เป็นต้น (Matmii treadinal thai palterns made by knotting threads before it is dyed prior to weaving Matmii cloth)
มัดไหม	ผ้าที่ปั่นเส้นไหม หลายสีเข้าด้วยกัน แล้วทอเป็นผืนผ้าเรียกผ้าไหมกล่อม ผ้าไหมเงิน ผ้ามัดไหม (Silk cloth woven of threads spun with vary gated colors)
หูก	เครื่องทอผ้า เรียก หูก (loom)
อ๊ก	เครื่องสำหรับคัดด้าย หรือไหม โบราณเรียกก็ ใช้พันด้ายหรือไหมเป็นตอนๆ ตามลำดับเส้นใหญ่ และเส้นเล็ก (large reel for winding desired lengths of silk or cotton thread for weaving)

ภาคผนวก ข
แบบสอบถาม

แบบสอบถาม : ผู้ผลิตผ้าทาบัวและผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูปจากผ้าทาบัว

เรื่อง การวิเคราะห์ทางเศรษฐกิจของการผลิต การตลาด และผลการดำเนินงานของกลุ่มสตรีทอผ้าทาบัว

แบบสอบถามนี้ประกอบด้วย 5 ส่วน

ส่วนที่ 1	ข้อมูลด้านสภาพทางเศรษฐกิจและสังคม	จำนวน	13	ข้อ
ส่วนที่ 2	ข้อมูลทางการผลิต	จำนวน	15	ข้อ
ส่วนที่ 3	ข้อมูลทางการผลิต	จำนวน	12	ข้อ
ส่วนที่ 4	จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคในการดำเนินงาน	จำนวน	23	ข้อ
ส่วนที่ 5	การประเมินผลการดำเนินงาน			

วันเดือนปี ที่สอบถาม..... ชื่อ – สกุล ผู้ให้สัมภาษณ์..... โทร..... สถานภาพกลุ่ม () สมาชิกกลุ่ม () กรรมการบริหารกลุ่ม (โปรดระบุตำแหน่ง)..... ที่อยู่ บ้านเลขที่..... หมู่..... ตำบล..... อำเภอ..... จังหวัด..... ชื่อผู้สัมภาษณ์.....
--

คำชี้แจง กรุณาขีดเครื่องหมาย / ลงใน () หรือเติมข้อความลงในช่องว่างตามความเป็นจริง และตามความเห็นของท่าน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลด้านสภาพทางเศรษฐกิจและสังคม

ตอนที่ 1 ข้อมูลสภาพทางสังคม

1. เพศ

() ชาย () หญิง

2. อายุปี

3. ระดับการศึกษา

- () 1. ไม่ได้เรียน () 6. ปวช.
 () 2. ต่ำกว่า ป.4 () 7. อนุปริญญาหรือเทียบเท่า
 () 3. จบ ป.4 () 8. ปริญญาตรี
 () 4. ระดับมัธยมต้น () 9. สูงกว่าปริญญาตรี
 () 5. ระดับมัธยมปลาย

4. ศาสนา

- () 1. พุทธ () 2. คริสต์ () 3. อิสลาม () 4. อื่นๆ.....

5. สถานภาพ

- () 1. โสด () 2. สมรส () 3. หย่าร้าง () 4. หม้าย

6. จำนวนสมาชิกในครัวเรือนทั้งหมด.....คน (นับรวมผู้ให้สัมภาษณ์ด้วย) จำแนกเป็น

- () 1. เพศชาย.....คน () 2. เพศหญิง.....คน

7. จำนวนบุตรที่อยู่ในความอุปการะเลี้ยงดูทั้งหมด.....คน จำแนกเป็น

- () 1. เพศชาย.....คน () 2. เพศหญิง.....คน

8. ท่านเป็นสมาชิกกลุ่มสตรีทอผ้าฯ มาแล้วปี

ตอนที่ 2 ข้อมูลสภาพทางเศรษฐกิจ

9. อาชีพหลัก

- () 1. ทอผ้ากบบัว () 2. ทำนา..... () 3. ทำไร่.....
 () 4. ทำสวน () 5. ไร่นาสวนผสม () 6. รับจ้างทั่วไป
 () 7. รับราชการ..... () 8. อื่นๆ.....

และท่านมีรายได้จากอาชีพหลักปีละบาท

10. อาชีพรอง

- () 1. ทอผ้ากบบัว () 2. ทำนา..... () 3. ทำไร่.....
 () 4. ทำสวน () 5. ไร่นาสวนผสม () 6. รับจ้างทั่วไป

() 7. อื่นๆ.....

และท่านมีรายได้จากอาชีพรองปีละบาท

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการทำผ้ากบัวและผลิตภัณฑ์

1. ท่านทำการผลิตผ้ากบัวและผลิตภัณฑ์มาแล้ว.....ปี

2. เหตุผลสำคัญที่หันมาประกอบอาชีพการผลิตผ้ากบัวและผลิตภัณฑ์

() 1. มีความตั้งใจไว้ก่อนแล้ว

() 2. เจ้าหน้าที่แนะนำ / ชักชวน

() 3. เพื่อนบ้านแนะนำ / ชักชวน

() 4. อยากทดลองทำ

() 5. ราคาพืชผลเกษตรตกต่ำ

() 6. ทำตามบรรพบุรุษ

() 7. อื่นๆ

3. เงินทุนที่ท่านนำมาใช้ในการลงทุนทำการผลิต ท่านได้รับมาจากที่ใด

ที่มาของเงินทุน	จำนวน เงิน	ระยะ เวลา	อัตรา ดอกเบี้ย	วิธีการ กู้	เงื่อนไขการ ชำระคืน	ความคิดเห็น เกี่ยวกับอัตรา ดอกเบี้ย
-----------------	---------------	--------------	-------------------	----------------	------------------------	---

() 1. เงินเก็บของตนเองและ
ครอบครัว

() 2. กู้เงินจาก ธกส.

() 3. กู้เงินจากกองทุนหมู่บ้าน

() 4. กู้จากธนาคาร

.....

() 5. กู้จากนายทุน

() 6. อื่นๆ

.....

7. ท่านทำการผลิตผ้ากบฏในช่วงเวลาใด

- () ตลอดทั้งปี
- () บางเดือน ประมาณ.....เดือน โดย
- ผลิตเป็นประจำในช่วงเดือน.....ถึงเดือน.....
 - เพราะ.....
 - ไม่สามารถระบุช่วงเดือนที่ผลิตเป็นประจำ เพราะ.....
 - เฉพาะเมื่อมีการสั่งซื้อ
 - อื่นๆ (ระบุ).....

8. กลุ่มของท่านได้เคยมีการจัดการฝึกอบรมการผลิตผ้ากบฏหรือไม่

- () ไม่เคย (เข้าไปตอบส่วนที่ 3) () เคย (ระบุ).....

9. หากมีการจัดฝึกอบรมข้างต้น ใครเป็นผู้ดำเนินการ

- () 1. กลุ่มผู้ผลิตจัดฝึกอบรมเอง
- () 2. หน่วยงานภาครัฐเข้ามาช่วยทำการอบรมให้ โปรดระบุ.....
- () 3. อื่นๆ โปรดระบุ.....

10. การฝึกอบรมดังกล่าวข้างต้นได้ผลเป็นอย่างไร

- () 1. ได้ผลดีมาก () 2. ได้ผลดี () 3. ได้ผลปานกลาง
- () 4. ไม่ได้ผล โปรดระบุสาเหตุ.....

ส่วนที่ 3 ข้อมูลด้านการตลาด

1. ท่านคิดว่าชนิดและรูปแบบของผลิตภัณฑ์ที่ท่านทำการผลิตในปัจจุบันมีความเหมาะสมมากน้อยเพียงใด

- () 1. เหมาะสม
- () 2. ไม่เหมาะสม เพราะ.....
- ก.
 - ข.
 - ค.
 - ง.

และท่านคิดว่าควรมีแนวทางแก้ไขปรับปรุงอย่างไร

- ก.
 ข.
 ค.
 ง.

2. ฟ้ากบบัวของท่านมีลักษณะพิเศษ แตกต่างจากฟ้ากบบัวของตำบลอื่นๆ และ/หรือ อย่างไร

- () 1. ไม่มีลักษณะพิเศษ
 () 2. มีลักษณะพิเศษ (ระบุ)

3. ท่านคิดว่าสินค้าของท่านมีข้อเด่น หรือข้อดี อะไร

- () 1. คุณภาพดี () 2. ราคาถูก () 3. สวยงาม () 4. ใช้วัสดุธรรมชาติ
 () 5. อื่นๆ (ระบุ).....

4. ฟ้ากบบัวที่ท่านผลิตออกไปมีการตีคืนมาบ้างหรือไม่

- () 1. ไม่เคยมีการคืนเลย () 2. มีการตีคืน เพราะ

5. โดยปกติท่านมีการผลิตสินค้ามากกว่าที่คาดว่าจะขายใช้หรือไม่

- () 1. ไม่ใช่ () 2. ใช่ เพราะ

6. เมื่อมีผู้สั่งสินค้าเป็นจำนวนมาก ท่านสามารถผลิตได้ทันและตรงต่อเวลาในการขนส่งหรือไม่

- () 1. ทันเวลา () 2. ไม่ทันต่อเวลา เนื่องจาก.....

7. ท่านขายฟ้ากบบัวโดยกำหนดรูปแบบการชำระเงินแบบใด

- () 1. เงินสด%
 () 2. ขายเชื่อ% โดยให้เชื่อประมาณวัน มูลค่าที่เชื่อต่อครั้ง.....บาท
 () 3. ฝากขายกับกลุ่ม% ระยะเวลาวัน กว่าจะได้เงิน

8. ท่านทราบหรือไม่ว่า ลูกค้าของท่านรู้จักผ้ากบฏของท่านได้อย่างไร

- () 1. ไม่เคยทราบว่าลูกส่วนใหญ่รู้จักผ้ากบฏของท่านได้อย่างไร
 () 2. ทราบว่าลูกค้ารู้จักโดย (ระบุ)

9. ท่านคิดว่าในสายตาของลูกค้าของท่าน ผ้ากบฏของท่านมีลักษณะเป็นเช่นใด

1. ด้านคุณภาพ () 1.1 ดีมาก () 1.2 ดี () 1.3 ปานกลาง () 1.4 พอใช้
 2. ด้านราคา () 2.1 แพงมาก () 2.2 แพง () 2.3 ย่อมเยา () 2.4 ถูกมาก

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคในการผลิตและการตลาดผ้ากบฏ

ตอนที่ 1 ปัญหาและอุปสรรค

1. จงระบุปัญหาและอุปสรรคในการผลิตผ้ากบฏ

- () 1. ไม่มีปัญหา
 () 2. มีปัญหา โปรดระบุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

2.1 ปัญหาเกี่ยวกับวัตถุดิบ

- () ก. ปัญหาเกี่ยวกับความหายากของวัตถุดิบภายในท้องถิ่น
 () ข. ปัญหาวัตถุดิบคุณภาพไม่ดี
 () ค. ปัญหาวัตถุดิบมีราคาแพง
 () ง. อื่นๆ (ระบุ)

2.2 ปัญหาเกี่ยวกับแรงงาน

- () ก. แรงงานในครอบครัวมีจำกัด
 () ข. ขาดแคลนแรงงานที่มีความชำนาญ
 () ค. ปัญหาค่าจ้างแรงงานสูง
 () ง. สมาชิกในครอบครัวขาดความสนใจในอาชีพทอผ้ากบฏ

2.3 ปัญหาด้านเงินทุน

- () ก. ปัญหาเกี่ยวกับกับความไม่พอเพียงของเงินทุน
 () ข. ปัญหาเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนเพื่อการกู้ยืมมีน้อย
 () ค. ดอกเบี้ยสูงเกินไป

- () ง. ไม่มีหลักทรัพย์ค้ำประกัน
- () จ. ขาดความรู้ในการกู้ยืม
- () ฉ. ขาดการสนับสนุนเงินทุนจากหน่วยงานภาครัฐ
- () ช. อื่นๆ (ระบุ)

2.4 ปัญหาเกี่ยวกับเครื่องมือ

- () ก. ความไม่ทันสมัยของเครื่องมือเครื่องใช้
- () ข. เครื่องมือเครื่องใช้มีราคาแพง
- () ค. อื่นๆ (ระบุ)

2.5 ปัญหาอื่นๆ ด้านการผลิต

- () ก. ขาดทักษะในการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ
- () ข. ขาดความรู้ในการวางแผนการใช้วัตถุดิบเพื่อให้ได้รับประโยชน์สูงสุด
- () ค. สมาชิกในกลุ่มไม่ยอมรับกับรูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่
- () ง. อื่นๆ (ระบุ)

2. จงระบุปัญหา และอุปสรรคด้านการตลาดของผ้ากาบบัวและผลิตภัณฑ์

- () 1. ไม่มีปัญหา
- () 2. มีปัญหา (ระบุ) ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ โดยใส่หมายเลขตามลำดับความสำคัญ

2.1 ปัญหาเกี่ยวกับคุณภาพผ้ากาบบัวและผลิตภัณฑ์

- () ก. ผ้ากาบบัวมีรูปแบบไม่เป็นที่ต้องการของตลาด
- () ข. มีรูปแบบของผ้ากาบบัวและผลิตภัณฑ์มีน้อย
- () ค. อื่นๆ (ระบุ)

2.2 ปัญหาเกี่ยวกับราคา

- () ก. มีการตัดราคากันระหว่างผู้ขาย
- () ข. จำหน่ายได้ในราคาที่ต่ำ
- () ค. อื่นๆ (ระบุ)

2.3 ปัญหาเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่าย

- () ก. ขาดสถานที่จำหน่ายผักกาดบั่วและผลิตภัณฑ์ที่แน่นอน
- () ข. ไม่มีตลาดรองรับผักกาดบั่วและผลิตภัณฑ์ที่แน่นอน
- () ค. ขาดแคลนผู้ที่มีความชำนาญด้านการตลาด
- () ง. ขาดการโฆษณา การประชาสัมพันธ์
- () จ. ปริมาณการจัดจำหน่ายไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับฤดูกาล
- () ฉ. ขาดข้อมูลข่าวสารด้านการตลาด
- () ช. อื่นๆ (ระบุ)

3. จงระบุปัญหาด้านการประสานงานติดต่อกับหน่วยงานราชการ

- () 1. ไม่มีปัญหา และมีหน่วยงานใดเข้ามาให้การช่วยเหลือบ้าง
ชื่อหน่วยงาน.....
ลักษณะการช่วยเหลือ.....
- () 2. มีปัญหา โปรดระบุชื่อหน่วยงาน ปัญหาและอุปสรรคที่ประสบ
ชื่อหน่วยงาน.....
อุปสรรคที่ประสบ.....

4. นอกเหนือจากปัญหาด้านการผลิต การตลาด และการติดต่อประสานงานกับหน่วยงานราชการแล้ว ยังมีปัญหาและอุปสรรคอื่นๆ ได้อีกหรือไม่

- () 1. ไม่มี
- () 2. มี (ระบุ)

ตอนที่ 2 จุดแข็ง และจุดอ่อน

จุดแข็งด้านการผลิต	5	4	3	2	1
	จุดแข็ง มาก	จุดแข็ง น้อย	ปานกลาง	จุดอ่อน น้อย	จุดอ่อน มาก
1. อุปกรณ์ทันสมัย					
2. ความสามารถของกำลังคนในการผลิต ให้ตรงเวลา					
3. ทักษะด้านเทคนิคและการผลิต					
4. ความได้เปรียบทางด้านวัตถุดิบ					
5. ความมั่นคงทางการเงิน					
6. ต้นทุนการผลิตต่ำ					
7. กลุ่มเป็นที่เชื่อถือและรู้จักของบุคคล					
8. จุดแข็งด้านส่วนครองตลาด					
9. ชื่อเสียงด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์					
10. ต้นทุนในการจัดจำหน่ายต่ำ					
11. การวิจัย พัฒนา และนวัตกรรมด้าน ผลิตภัณฑ์					
12. ความได้เปรียบทางภูมิศาสตร์					
13. ความสามารถในการสร้างกำไรสูง					
14. ภาวะความเป็นผู้นำของกลุ่ม					

15. ปัจจุบัน กลุ่มของท่านต้องการให้หน่วยงานของรัฐช่วยเหลือด้านใดบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

ส่วนที่ 5 การประเมินผลการดำเนินงาน

ตอนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับบริบท

1. คนในหมู่บ้านของท่านส่วนใหญ่มีงานทำหรือไม่

- () คนมีงานทำมีจำนวนน้อย
- () คนมีงานทำจำนวนปานกลาง
- () คนมีงานทำมีจำนวนมาก

2. คนในหมู่บ้านของท่านมีการย้ายไปทำงานที่จังหวัดอื่นหรือไม่

- () มีคนย้ายไปทำงานที่จังหวัดอื่นจำนวนน้อย
- () มีคนย้ายไปทำงานที่จังหวัดอื่นจำนวนปานกลาง
- () มีคนย้ายไปทำงานที่จังหวัดอื่นจำนวนมาก

3. คนในหมู่บ้านของท่านมีที่ดินเป็นของตนเองหรือไม่

- () คนมีที่ดินเป็นของตนเองมีจำนวนน้อย
- () คนมีที่ดินเป็นของตนเองมีจำนวนปานกลาง
- () คนมีที่ดินเป็นของตนเองมีจำนวนมาก

4. ก่อนจะมีการจัดตั้งเป็นกลุ่มสตรีทอผ้ากบแก้วบ้านคำขวาง ในหมู่บ้านของท่านได้เคยมีการจัดตั้งกลุ่มอาชีพอื่นมาก่อนหรือไม่

- () ไม่เคยมี
- () เคยมี (โปรดระบุ)

5. ก่อนจะมีการจัดตั้งกลุ่มสตรีทอผ้ากบแก้ววันนี้ท่านมีความต้องการอยากให้มีการรวมตัวเป็นอย่างที่เป็นเช่นในปัจจุบันหรือไม่

- () ไม่ต้องการ เพราะ
- () ต้องการ เพราะ

6. ท่านมีความคิดเห็นเกี่ยวกับข้อความต่อไปนี้อย่างไร

ข้อความ	ไม่เห็นด้วย อย่างยิ่ง	ไม่เห็นด้วย	เห็นด้วย	เห็นด้วย อย่างยิ่ง
• ชาวบ้านได้มีการพบปะกันอย่างสม่ำเสมอในงานทอดกฐิน ผ้าป่างานวัด และงานบุญต่างๆของชุมชน				
• นอกจากการพบปะกันที่วัดแล้วชาวบ้านยังการไปชุมนุมร่วมกับในสถานที่อื่นๆในชุมชนอยู่เสมอ				
• เมื่อเว้นว่างจากงานแล้วชาวบ้านมักอยู่กันตามลำพังไม่ค่อยมีโอกาสสนทนาพูดคุยกัน				
• หากมีคนนอกหมู่บ้านถามถึงคนใดคนหนึ่งในบ้านชาวบ้านสามารถบอกได้ว่าเป็นลูกใคร				
• ในละแวกบ้านใกล้เรือนเคียงภายในหมู่บ้านท่านชาวบ้านยังรู้จักสนิทสนมกันดี				

7. สภาพของถนนที่เข้าสู่ที่ทำการกลุ่มของท่านมีลักษณะเป็นอย่างไร

- () สภาพของถนนไม่ดี () สภาพของถนนดี () สภาพของถนนดีมาก

8. ระยะทางจากถนนสายหลักเข้าสู่ที่ทำการกลุ่ม

- () ที่ทำการกลุ่มตั้งอยู่บนถนนสายหลัก
() ระยะทางประมาณ 1-10 ก.ม.
() ระยะทางมากกว่า 1-10 ก.ม.

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยเข้า

9. ท่านคิดว่าจำนวนสมาชิกของกลุ่มของท่าน มีความเพียงพอหรือไม่

- () ไม่เพียงพอ () เพียงพอ

10. ท่านคิดว่าสมาชิกของกลุ่มมีทักษะในการทำผ้ากบฏมากน้อยเพียงใด

- () กลุ่มมีสมาชิกที่มีระดับทักษะในการทำผ้ากบฏดี น้อยกว่าร้อยละ 50
() กลุ่มมีสมาชิกที่มีระดับทักษะในการทำผ้ากบฏดี มากกว่าร้อยละ 50

11. ท่านคิดว่ากลุ่มสตรีทอผ้าที่ท่านเป็นสมาชิกอยู่มีเงินทุนเพียงพอหรือไม่
 ไม่เพียงพอ เพียงพอ
12. กลุ่มของท่านเคยได้รับเงินสนับสนุนด้านเงินทุนจากหน่วยงานภาครัฐและ/หรือองค์กรเอกชนหรือไม่
 ไม่ได้รับการสนับสนุน
 ได้รับการสนับสนุน (โปรดระบุ)
13. วัตถุดิบภายในท้องถิ่นของกลุ่มที่ท่านเป็นสมาชิกอยู่ที่ใช้ในการผลิตผ้าก๊วยบ่าวของกลุ่ม ได้แก่

14. วัตถุดิบภายในท้องถิ่นที่ใช้ในการผลิตผ้าก๊วยบ่าวของกลุ่มมีความเพียงพอหรือไม่
 ไม่เพียงพอ (โปรดระบุ)
 เพียงพอ
15. วัตถุดิบภายในท้องถิ่นที่ใช้ในการผลิตผ้าก๊วยบ่าวมีคุณภาพอย่างไร
 มีคุณภาพไม่ดี (โปรดระบุ)
 มีคุณภาพดี
16. วัสดุ อุปกรณ์ และเครื่องมือเครื่องใช้ของกลุ่มมีความเพียงพอหรือไม่
 ไม่เพียงพอ (โปรดระบุ)
 เพียงพอ
17. วัสดุ อุปกรณ์ และเครื่องมือเครื่องใช้ของกลุ่มมีคุณภาพอย่างไร
 มีคุณภาพไม่ดี (โปรดระบุ)
 มีคุณภาพดี
18. กลุ่มสตรีทอผ้าก๊วยบ่าวของท่านเคยได้รับการสนับสนุนด้านวัสดุอุปกรณ์ และเครื่องมือเครื่องใช้จากหน่วยงานภาครัฐ และ/หรือองค์กรเอกชนหรือไม่
 ไม่เคยได้รับการสนับสนุน
 เคยได้รับการสนับสนุน (โปรดระบุ)

19. กลุ่มของท่านมีอาคารสถานที่เฉพาะเพื่อใช้ในการดำเนินงานของกลุ่มหรือไม่

- () ไม่มีอาคารสถานที่เฉพาะ
- () มีอาคารสถานที่เฉพาะ จำนวน.....อาคาร เพียงพอกับการดำเนินงานของกลุ่มหรือไม่
- () ไม่เพียงพอ (โปรดระบุจำนวนอาคารที่ต้องการเพิ่ม).....อาคาร
- () เพียงพอ

20. กลุ่มของท่านได้รับการสนับสนุนด้านอาคารสถานที่หรือที่ทำการกลุ่มจากหน่วยงานภาครัฐและ/หรือองค์กรเอกชนหรือไม่

- () ไม่เคยได้รับการสนับสนุน
- () เคยได้รับการสนับสนุน (โปรดระบุ).....

ตอนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการ

1. โปรดระบุว่าในการบริหารงานของกลุ่มสตรีทอผ้ากบัวของท่านมีหรือไม่มีสิ่งต่อไปนี้

ข้อความ	ไม่มี	มี
● การมีประธานกลุ่มหรือหัวหน้ากลุ่ม		
● การมีการเลือกคณะกรรมการดำเนินการ		
● การมีการกำหนดระเบียบการดำเนินงานเป็นลายลักษณ์อักษร		
● การมีการชี้แจงการดำเนินงานกลุ่มแก่สมาชิกอย่างสม่ำเสมอ		
● การมีการจัดทำบัญชีรายรับ-รายจ่ายในกลุ่ม		
● การมีการจัดสรรผลประโยชน์ / ผลกำไรที่ได้จากการรวมกลุ่มอาชีพ		
● ในการประชุมกลุ่มแต่ละครั้งมีสมาชิกเข้าร่วมเกินกว่าร้อยละ 60		
● การมีการประชุมเกี่ยวกับปัญหาในการทอผ้ากบัวและผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูป		

2. โปรดระบุความคิดเห็นของท่านที่มีต่อข้อความต่อไปนี้

ข้อความ	ไม่เห็นด้วย อย่างยิ่ง	ไม่เห็น ด้วย	เห็นด้วย	เห็นด้วย อย่างยิ่ง
1. ความเป็นผู้นำกลุ่ม				
1.1 ผู้นำกลุ่มท่านเป็นผู้ริเริ่มให้มีการรวมกลุ่มอาชีพ				
1.2 การทำกิจกรรมใหม่ๆ ส่วนใหญ่เกิดจากผู้นำ				
1.3 ปัญหาเล็กหรือใหญ่ที่เกิดขึ้นภายในกลุ่ม สมาชิกกลุ่มมี โอกาสตัดสินใจปัญหานั้นเสมอ				
1.4 กลุ่มท่านมีผู้นำที่สามารถจัดหาวัตถุดิบที่มีอยู่ในท้องถิ่น มาใช้ให้เกิดประโยชน์				
1.5 ผู้นำกลุ่มมักจะตัดสินใจโดยร่วมรับฟังความคิดเห็นของ สมาชิก				
1.6 เมื่อกลุ่มมีปัญหา ผู้นำกลุ่มสามารถช่วยแก้ปัญหาได้				
1.7 กลุ่มมีผู้นำที่มีความมุ่งมั่นจะทำกลุ่มให้ประสบ ความสำเร็จ				
1.8 กลุ่มมีผู้นำที่มีความรู้ความสามารถในอาชีพที่รวมกลุ่ม				
1.9 กลุ่มมีผู้นำที่น่าเชื่อถือและไว้ใจได้				
1.10 กลุ่มท่านมีผู้นำที่มีความคิดสร้างสรรค์ในการทอผ้า กางเกงและผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปแบบใหม่ๆ				
2. การมีส่วนร่วมของสมาชิกกลุ่ม				
2.1 สมาชิกเข้าร่วมประชุมทุกครั้งที่มีการประชุมกลุ่ม				
2.2 ทุกครั้งที่กลุ่มมีปัญหา สมาชิกกลุ่มร่วมกันให้ ข้อเสนอแนะในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอ				
2.3 เมื่อมีการลงคะแนนเสียงภายในกลุ่ม สมาชิกมีส่วนร่วม อย่างสม่ำเสมอ				
2.4 สมาชิกกลุ่มเข้าร่วมพบปะสังสรรค์พูดคุยกับสมาชิกท่าน อื่นอย่างสม่ำเสมอ				
2.5 มีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างสมาชิกกลุ่มด้วย กันเองอย่างสม่ำเสมอ				
2.6 สมาชิกกลุ่มช่วยกลุ่มในการจัดหาตลาดเพื่อจำหน่าย ผลผลิตของกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ				

ตอนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัจจัยออก

1. ท่านคิดว่าการจัดสรรผลประโยชน์ของกลุ่มมีความเป็นธรรมหรือไม่

- () เป็นธรรม
 () ไม่เป็นธรรม เพราะ

2. นอกจากผลตอบแทนจากการทอผ้าทาบัวและผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูปแล้ว กลุ่มของท่านได้มีการจัดสรรสวัสดิการอื่นๆ ให้แก่สมาชิกหรือไม่

- () ไม่มีการจัดสวัสดิการอื่นๆ ให้แก่สมาชิก
 () มีการจัดสวัสดิการอื่นๆ ให้แก่สมาชิก (โปรดระบุ)

3. ผ้าทาบัวและผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูปของท่านมีการพัฒนารูปแบบอย่างสม่ำเสมอหรือไม่

- () ไม่มีการพัฒนารูปแบบอย่างสม่ำเสมอ
 () มีการพัฒนารูปแบบอย่างสม่ำเสมอ
 (โปรดระบุผู้ที่มีส่วนในการพัฒนารูปแบบผ้าทาบัวและผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูปของกลุ่ม).....

4. ท่านคิดว่าโดยภาพรวมผ้าทาบัวและผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูปของกลุ่มท่านเป็นที่ต้องการของตลาดหรือไม่

- () เป็นที่ต้องการของตลาดน้อย
 () เป็นที่ต้องการของตลาดปานกลาง
 () เป็นที่ต้องการของตลาดมาก

5. วิธีการขายผ้าทาบัวและผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูปของกลุ่มท่าน ประกอบด้วย

- () ขายให้พ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อถึงที่ทำการกลุ่ม
 () ขายให้พ่อค้าคนกลางโดยกลุ่มนำไปเสนอขายให้
 () กลุ่มนำไปขายตามงานแสดงสินค้า / ตลาดนัด
 () อื่นๆ (โปรดระบุ)

6. กลุ่มของท่านมีแหล่งจำหน่ายผลผลิตประจำหรือไม่

- () ไม่มีแหล่งจำหน่ายผลผลิตประจำ
() มีแหล่งจำหน่ายผลผลิตประจำ

ตอนที่ 5 ปัญหา อุปสรรค และข้อเสนอแนะเพื่อการปรับปรุง

1. กลุ่มที่ท่านเป็นสมาชิกอยู่ประสบกับปัญหาอะไรหรือไม่ โปรดระบุ

- () ไม่มีปัญหา (ข้ามไปตอบข้อ 2)
() มีปัญหา ได้แก่ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

ปัญหา	ข้อเสนอแนะเพื่อการปรับปรุง
() 1. วัตถุประสงค์ภายในท้องถิ่นไม่เพียงพอ	
() 2. วัตถุประสงค์ในท้องถิ่นมีคุณภาพไม่ดี	
() 3. จำนวนสมาชิกกลุ่มมีน้อยเกินไป	
() 4. สมาชิกกลุ่มไม่ค่อยมีทักษะในการทอดผ้ากบัว	
() 5. กลุ่มมีเงินทุนไม่เพียงพอ	
() 6. แหล่งเงินทุนไม่เพียงพอ	
() 7. ขาดการสนับสนุนด้านเงินทุนจากองค์กรภาครัฐ	
() 8. เครื่องมือเครื่องใช้ของกลุ่มมีไม่เพียงพอ	
() 9. เครื่องมือเครื่องใช้มีคุณภาพไม่ดี	
() 10. อาคารสถานที่เพื่อการดำเนินการทอดผ้ากบัวมีไม่เพียงพอ	
() 11. ผ้ากบัวและผลิตภัณฑ์มีรูปแบบไม่เป็นที่ต้องการของตลาด	
() 12. ผ้ากบัวและผลิตภัณฑ์มีรูปแบบน้อยเกินไป	
() 13. ราคาขายต่ำเกินไป	
() 14. กลุ่มมีแหล่งจำหน่ายผลผลิตน้อย	
() 15. การบริหารงานของกลุ่มไม่มีประสิทธิภาพ	
() 16. สมาชิกของกลุ่มไม่มีความสามัคคี	
() 17. กลุ่มไม่มีแหล่งจำหน่ายผลผลิต	
() 18. ขาดทักษะในการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์	
() 19. ปัญหาการประสานงานกับหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องกัน	
() 20. อื่นๆ (โปรดระบุ)	

2. ถึงแม้ตัวท่านและกลุ่มที่ท่านเป็นสมาชิกอยู่จะไม่ประสบปัญหาใดๆ ท่านยังมีความต้องการให้หน่วยงานภาครัฐ ช่วยสนับสนุนการดำเนินงานของกลุ่มสตรีทอผ้าที่ท่านเป็นสมาชิกอยู่อีกหรือไม่

() ไม่ต้องการ

() ต้องการ (โปรดระบุ)

.....

.....

.....

แบบสอบถาม

พฤติกรรมกรรมการบริโภคผักกาดบัวและผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูปจากผักกาดบัวของข้าราชการครู ในเขต
อ.เมือง จ.อุบลราชธานี

แบบสอบถาม ประกอบด้วย 2 ส่วนคือ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้บริโภคผักกาดบัวและผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูปจากผักกาดบัว

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อผักกาดบัวและผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูปจากผักกาดบัว

คำชี้แจง กรุณาเขียนเครื่องหมาย / (ถูก) ลงใน () หรือเขียนข้อความ หมายเลขลงในบริเวณที่กำหนด

ส่วนที่ 1 ข้อมูลส่วนบุคคลของผู้บริโภคผักกาดบัวและผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าจากผักกาดบัว

- | | | |
|-------------|-------------------------|------------------|
| 1. เพศ | () 1. ชาย | () 2. หญิง |
| 2. อายุ | () 1. 20-24 ปี | () 2. 25-29 ปี |
| | () 3. 30-34 ปี | () 4. 35-39 ปี |
| | () 5. 40-44 ปี | () 6. 45-49 ปี |
| | () 7. 50-54 ปี | () 8. 55-60 ปี |
| 3. สถานภาพ | () 1. โสด | () สมรส |
| | () 3. หม้าย/หย่า | () อื่นๆ |
| 4. การศึกษา | () 1. อนุปริญญา / ปวส. | () 2. ปริญญาตรี |
| | () 3. ปริญญาโท | () 4. ปริญญาเอก |
| | () 5. อื่นๆ..... | |

5. รายได้ของตนเองต่อเดือน

- () 1. 5,001 – 10,000 บาท () 2. 10,001 – 15,000 บาท
 () 3. 15,001 – 20,000 บาท () 4. 20,001 – 25,000 บาท
 () 5. 25,001 – 30,000 บาท () 6. 30,001 – 35,000 บาท
 () 7. 35,001 ขึ้นไป

ส่วนที่ 2 เกณฑ์ในการเลือกซื้อและสาเหตุในการเลือกซื้อผ้ากาบบัวและผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าจากผ้ากาบบัว

1. เกณฑ์ในการเลือกซื้อ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ และโปรดใส่หมายเลขตามลำดับความสำคัญ)

- () 1. คุณภาพ
 () 2. ราคา
 () 3. สี/ลวดลาย
 () 4. ความมีชื่อเสียงของแหล่งผลิต
 () 5. การบริการของพนักงานขาย
 () 6. บรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม

2. สาเหตุในการเลือกซื้อ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ และโปรดใส่หมายเลขตามลำดับความสำคัญ)

- () 1. ประโยชน์ของตัวสินค้า
 () 2. ผลิตจากวัตถุดิบจากธรรมชาติ
 () 3. การรณรงค์การใช้สินค้าไทย
 () 4. สะดุดตา ถูกใจ
 () 5. ความสุนทรีย์ของสินค้า เช่น ความภูมิใจในตัวสินค้า ซื้อแล้วรู้สึกประทับใจ
 () 6. อื่นๆ

ส่วนที่ 3 ระดับความพอใจในผ้ากาบบัวและผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูปจากผ้ากาบบัว
(กรุณาทำเครื่องหมาย / ในช่องที่ท่านคิดว่าตรงกับความพอใจมากที่สุด)

รายการ	มาก ที่สุด	มาก	ปาน กลาง	น้อย	น้อย ที่สุด
	5	4	3	2	1
ผลิตภัณฑ์					
- ชื่อเสียงของผ้า					
- เนื้อผ้าที่ผลิต					
- ชื่อเสียงของแหล่งผลิต					
- คุณภาพ					
- สี สัน สดใส ลวดลายของผ้ากาบบัว					
- ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลาย					
- บรรจุภัณฑ์ หีบห่อ					
- ผ้ากาบบัวและผลิตภัณฑ์มีความโดดเด่น มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว					
- สามารถนำไปพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ต่างๆได้					
- มีความคงทนต่อการสวมใส่					
- ไม่ยืดหรือหดตัวหลังการใช้					
- สีของผ้ามีความคงทนไม่ตกหรือซีดจาง					
ราคา					
- ราคามีความเหมาะสม					
- ราคามาตรฐาน					
ช่องทางการจัดจำหน่าย					
- สถานที่จำหน่ายเลือกซื้อสินค้าได้ง่าย					
- ความสะอาดของสถานที่จัดจำหน่าย					
- บริเวณที่จำหน่ายกว้างขวาง มีที่จอดรถ					
การโฆษณาประชาสัมพันธ์					
- การรับประกันคุณภาพ					
- การโฆษณา ประชาสัมพันธ์					

รายการ	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
	5	4	3	2	1
- บทความในหนังสือพิมพ์					
- บทความใน Internet					
- การให้ส่วนลดในการซื้อ					
- ของแถมของแจก					
- การบริการของพนักงานขาย					
- การออกงานมหกรรมแสดงสินค้า					

11. ข้อเสนอแนะหรือความคิดเห็นเพิ่มเติมเกี่ยวกับผ้ากาบบัวและผลิตภัณฑ์เสื้อผ้าสำเร็จรูปจากผ้ากาบบัว

11.1 ข้อเสนอแนะด้านตัวผลิตภัณฑ์

.....

11.2 ข้อเสนอแนะด้านราคา

.....

11.3 ข้อเสนอแนะด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

.....

11.4 ข้อเสนอแนะด้านการส่งเสริมการตลาด เช่น การโฆษณา ส่งเสริมการขาย

.....

11.5 อื่นๆ

.....

ประวัติการศึกษา และการทำงาน

ชื่อ –นามสกุล	นางสาวมโนรส ทองรส
วัน เดือน ปี ที่เกิด	17 เดือน กันยายน พ.ศ. 2524
สถานที่เกิด	จังหวัดอุบลราชธานี
ประวัติการศึกษา	วิทยาศาสตรบัณฑิต (เศรษฐศาสตร์เกษตร) มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
ตำแหน่งปัจจุบัน	เจ้าหน้าที่บริหารสินเชื่อพิเศษ
สถานที่ทำงานปัจจุบัน	ธนาคารกรุงเทพ จำกัด (มหาชน) สำนักงานใหญ่สีลม
ทุนการศึกษาที่ได้รับ	ทุนสนับสนุนงานวิจัย โครงการบัณฑิตศึกษา ภาคพิเศษ ประจำปีภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร และทรัพยากร