

# การวิเคราะห์ศักยภาพของกลุ่มผู้ผลิตผ้าทอมือในจังหวัดลำพูน

## Performance Analysis of Cotton Weaving Group in Lamphun Province

มนัญชญา เตจ๊ะสา<sup>1</sup> และ ศศิเพ็ญ พวงสายใจ<sup>2</sup>

Manunchaya Tejasa<sup>1</sup> and Sasipen Phuangsaichai<sup>2</sup>

### บทคัดย่อ

การศึกษานี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาการดำเนินงานและวิเคราะห์ศักยภาพของการดำเนินงานของกลุ่มผู้ผลิตผ้าทอมือในจังหวัดลำพูน โดยศึกษาจากกลุ่มผู้ผลิตผ้าทอมือในจังหวัดลำพูน 3 กลุ่ม 2 รายในแต่ละกลุ่ม คือ กลุ่มผู้ผลิตผ้าไหม ศึกษาจากร้านโสภาผ้าไหมและผ้าฝ้าย และร้านพรรณไหมไทย กลุ่มผ้าฝ้าย ศึกษาจากกลุ่มบ้านดอนหลวง และกลุ่มบ้านหนองเจือก และกลุ่มผ้าทอกะเหรี่ยง ศึกษาจากกลุ่มบ้านแม่ขนาดและกลุ่มบ้านพระบาทห้วยต้ม การวิเคราะห์ศักยภาพจะเป็นการวิเคราะห์ด้านการจัดการองค์กร ด้านการผลิต ด้านการตลาด และด้านผลประกอบการ ข้อมูลได้มาจากข้อมูลของกลุ่มและการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มและสมาชิกกลุ่ม

ผลศึกษาพบว่ากลุ่มผ้าไหมมีการดำเนินงานแบบธุรกิจส่วนตัว จ้างแรงงาน ซึ่งการทอผ้ามีทั้งทอผ้าที่สถาบันหรือภูซัยและนำกลับไปทอที่บ้าน ผ้าไหมมีลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์ จากการออกแบบของประธาน อีกทั้งยังคงลวดลายดั้งเดิมที่สืบทอดกันมาตั้งแต่บรรพบุรุษ ผลิตเป็นผืนหลายขนาด ผ้าทอมีความประณีต ทำให้ผ้าไหมทอมือเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวาง และมีราคาที่ค่อนข้างสูง มีการจัดจำหน่ายทางหน้าร้านและสื่อออนไลน์ รวมไปถึงการจำหน่ายไปยังต่างประเทศอีกด้วย มีผลกำไรประมาณ 726,209 บาทต่อปี ซึ่งถือว่าประสบความสำเร็จในการดำเนินงานเป็นอย่างมาก

กลุ่มผ้าฝ้ายเป็นการรวมกลุ่มของสมาชิกในชุมชน โดยสมาชิกในกลุ่มจะผลิตผ้าฝ้ายที่บ้านของตนเองและนำส่งกลุ่มเพื่อจำหน่ายต่อไป สมาชิกจะได้รับผลตอบแทนตามจริงที่ผลิตได้ ผ้าฝ้ายที่ทอนั้นมีลวดลายดั้งเดิมที่สืบทอดกันมาตั้งแต่บรรพบุรุษ ที่ได้รับการสืบทอดจากรุ่นสู่รุ่น การทอผ้าฝ้ายของกลุ่มมีข้อเสีย นั่นคือ ผ้าทอที่ได้จะมีสีที่ซีด ไม่สดเท่าที่ควร เนื่องจากการย้อมสีฝ้ายจาก

วัตถุดิบธรรมชาติ อีกทั้งยังสีตกเมื่อทำการซักนั่นเอง จึงทำการแปรรูปผลิตภัณฑ์เพื่อลดข้อจำกัดดังกล่าว ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีทั้งผ้าฝ้ายทอผืนหลากหลายขนาด และผลิตภัณฑ์แปรรูป เช่น ผ้ามา่าน ผ้าคลุมไหล่ ปลอกหมอน กระเป๋า ฯลฯ มีการจัดจำหน่ายทางหน้าร้านและสื่อออนไลน์ โดยส่วนมากจะส่งลูกค้าโดยตรงประมาณ 80% มีผลกำไรประมาณ 50,500 บาทต่อปี

กลุ่มผ้าทอกะเหรี่ยงเป็นการรวมกลุ่มของสมาชิกในชุมชน โดยสมาชิกจะทอผ้าที่กลุ่มและรับไปทำที่บ้านของตนเอง สมาชิกจะได้รับผลตอบแทนตามจริงที่ผลิตได้ ผ้าทอกะเหรี่ยงมีลวดลายดั้งเดิมที่สืบทอดกันมาตั้งแต่บรรพบุรุษและลวดลายใหม่ๆตามคำสั่งของลูกค้า ข้อจำกัดของผ้าทอกะเหรี่ยง คือ ผ้าทอที่ได้มีขนาดเล็กทำให้

เกิดรอยต่อไม่สวยงาม อีกทั้งผิวสัมผัสของผ้าทอนั้นค่อนข้างแข็ง จึงทำการแปรรูปผลิตภัณฑ์เพื่อลดข้อจำกัดดังกล่าว ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีทั้งผ้าทอเป็นผืนและผลิตภัณฑ์แปรรูป เช่น เสื้อผ้า ผ้าคลุมไหล่ ปลอกหมอน กระเป๋า ฯลฯ ซึ่งทางกลุ่มได้รับรางวัลมากมายจากสถาบันที่เกี่ยวข้อง เช่น สินค้า OTOP เป็นต้น มีการจัดจำหน่ายทางหน้าร้านและสื่อออนไลน์ โดยส่วนมากจะส่งลูกค้าโดยตรงประมาณ 80% มีผลกำไรประมาณ 64,500 บาทต่อปี

ผลการวิเคราะห์ศักยภาพพบว่า กลุ่มที่มีศักยภาพที่ตื้นเขินขึ้นอยู่กับการจัดการองค์กร มีผู้นำที่มีความสามารถ สมาชิกมีความร่วมมือในการทำงาน มีความชำนาญในการผลิต สามารถผลิตผ้าทอได้หลากหลายลาย ผลิตภัณฑ์ของแต่ละกลุ่มล้วนมีเอกลักษณ์และจุดเด่นเป็นของตนเอง ด้านการตลาด ต้องมีการจัดจำหน่ายหลายช่องทางรวมทั้งสื่อออนไลน์ อีกทั้งยังมีการส่งไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ข้อเสนอแนะ จากการศึกษาพบว่ากลุ่มผู้ผลิตผ้าทอมือมีศักยภาพการดำเนินงานที่ดีขึ้นอยู่กับการจัดการองค์กรที่ดี มีการสร้างสรรค์ลวดลายใหม่ๆสู่ท้องตลาด เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า กลุ่มควรทำการตลาดหลายช่องทางรวมถึงสื่อออนไลน์เพื่อทำให้สามารถขยายตลาดสู่ต่างประเทศได้ ภาครัฐฯช่วยสนับสนุนในการจัดงานเทศกาลต่างๆขึ้น เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้เพิ่มมากขึ้น ด้านการเงินกลุ่มควรมีการจัดทำบัญชีอย่างเป็นและมีระบบ เพื่อให้สามารถนำข้อมูลทางการเงินที่ได้มากำหนดราคาผลิตภัณฑ์ได้อย่างแท้จริง

คำสำคัญ : กลุ่มผู้ผลิตผ้าทอมือ, ผ้าไหม, ผ้าฝ้าย, ผ้าทอกะเหรี่ยง, การดำเนินงาน, ศักยภาพการดำเนินงาน

## ABSTRACT

This study is objective on analysing the Performance of Cotton weaving Group in Lamphun Province. The study is conducted on Thai silk, cotton fabric and hill tribe cloth; Thai Silk textile is conducted from 2 well-known stores, Sopa Thai Silk and Cotton, and Pannee Thai Silk. The cotton group is studied from Baan Don Luang group, and and Baan Nhong Nguek group. The hill tribe cloth is conducted from the housewife community of Mae Ka Naad, and Prabat Huay Tom Group. The analysis of each group potential is regarding about their organization administration, production, marketing, and group profit. The information is deliberately collected from the interview with groups' leaders and individual members.

The result reveals that the production and organization of Thai Silk groups are performed as personal or family business style; the production is conducted by employment. The weaving is conducted both in Hariphunchai institution and home weaving with the unique and outstanding pattern designed by the leader of the groups. The pattern

of the silk is not only unique but also traditional and ancient-like at the same time. The size and quantity of the cloth itself is designed to be various and sophisticated. The hand woven Thai Silk of this group is widely popular and expensive. There are various kinds of marketing channels, shop or outlet display, online promotion, and export. The yearly profit of this group is approximately 726,209 Baht which is quite successful in textile industry

The Cotton fabric group is a gathering of community or local members. Each member weaves his or her own cotton cloth and brings them to the group to retail. The profit the weavers gain from distribution their products are reasonable and real. The pattern of the cloth is traditional and ancient from ancestors. The drawback of the style of this group is that the color itself is too light or fair compared with others because of the used organic materials. The organic color will gradually fade every time it is washed. The products of this group is varied from garments to housewares; scarf, pillow case, bags and etc. The products are distributed by both offline outlet and online. The delivery is mostly about 80% and the yearly profit is 50,500 on average.

Hill tribe cloth and textile group is founded from local members. The locals weave the fabric both at the gathering and do it at their own homes. The members will gain real income and benefit. The pattern of hill tribe handmade cloth is both ancient descended from ancestors as well as modern ones from current orders. The only drawback of the hill tribe fabric is that the size of it is too small and there are gaps between each of pieces, and the texture itself is not smooth and soft as it should be. Those are the reason why the limitation of product processing improvement this type of group is quite high. The products of this groups are both raw textile, original fabric, and ready to use products; garments, scarfs, pillowcase, bags. The group is awarded and widely accepted from related organization, such as OTOP. The retail outlet is store display and online. The majority of customer delivery is 80% and the yearly profit is approximately about 64,500 Baht.

The potential analysis found out that the factors of each group success depends on the skillful leader, participation of the members, the skill and capability of fabric production, the style of the pattern. The products of each group are unique and outstanding in its own characteristic. The marketing channels should be varied both online marketing and export internationally.

According to the study, the suggestion that would help improving each group capability are developing the organization management, and branding new pattern creation in order to meet with the majority of customers' demands. The online media should be more applied in order to increase the international order quantity. The groups should take part with and participate more in the government departments, such as joining with exhibition fairs. The financial management should be more accurate and organized in order to use this information to set the true price.

Keywords : Cotton Weaving Group, Thai silk, cotton fabric, Hill tribe cloth, Operations, Operational potential

### ที่มาและความสำคัญ

หัตถกรรมไทย หมายถึง สิ่งที่สร้างขึ้นด้วยฝีมือมนุษย์ หรือกระบวนการผลิตสิ่งของด้วยมือ ที่ใช้แรงงานฝีมือเป็นปัจจัยสำคัญในการผลิต วัตถุประสงค์เพื่อการใช้ประโยชน์โดยเฉพาะ มนุษย์ได้คิดประดิษฐ์เครื่องมือเครื่องใช้ขึ้นมาเพื่อสนองความจำเป็นพื้นฐานในการดำเนินชีวิตประจำวัน โดยอาศัยแรงงานจากมือของตน ดัดแปลงวัตถุดิบที่มีอยู่ในธรรมชาติใกล้ตัว เพื่อให้มีรูปร่างประโยชน์ใช้สอยได้เหมาะสม จึงเป็นจุดเริ่มต้นของการสร้างงานหัตถกรรม เมื่อมีการผลิตซ้ำๆ กันมากจนเกิดความชำนาญ และถ่ายทอดจากคนรุ่นหนึ่งไปยังอีก รุ่นหนึ่ง มีการใช้เทคโนโลยีที่คิดค้นขึ้นตามความก้าวหน้าของยุคสมัยนั้นๆ มาพัฒนากระบวนการผลิตหัตถกรรม ให้มีคุณภาพได้มาตรฐาน ตลาดจนการปรุงแต่งความงามของศิลปะในงานหัตถกรรมเพื่อสนองความต้องการทางจิตใจ และคตินิยมความเชื่อ รวมทั้งประโยชน์ใช้สอยให้สอดคล้องกัน งานหัตถกรรมจึงกลายเป็นศูนย์รวมของสหวิทยาการศาสตร์ต่างๆ ที่มีคุณค่าทางศิลปะ วิทยาศาสตร์ สังคม ศาสนา และวัฒนธรรม เป็นเอกลักษณ์ประจำชาติ สืบทอดเป็นมรดกของคนในชาติไทย หัตถกรรมจึงอุตสาหกรรมสิ่งทอมีบทบาทความสำคัญต่อเศรษฐกิจของไทย เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์ อีกทั้งยังมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง

อุตสาหกรรมสิ่งทอ มีบทบาทความสำคัญต่อเศรษฐกิจของไทย เนื่องจากเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์ อีกทั้งยังมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง สามารถสร้างรายได้จากการส่งออกไปยังหลายๆ ประเทศทั่วโลก เป็นมูลค่ามหาศาล โดยมูลค่าการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของประเทศไทยในปีพ.ศ. 2558 มูลค่า 4,270.68 และ 2,685.22 ตามลำดับ และมูลค่าการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของประเทศไทยในปีพ.ศ. 2559 มูลค่า 4,119.35 และ 2,441.83 ตามลำดับ สำหรับมูลค่าการนำเข้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของประเทศไทยในปีพ.ศ. 2558 มูลค่า 3,612.67 และ 840.19 ตามลำดับ และมูลค่าการนำเข้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของประเทศไทยในปีพ.ศ. 2559 มูลค่า 3,535.48 และ 963.19 ตามลำดับ ซึ่งแนวโน้มการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มมีแนวโน้มทรงตัว อาจเนื่องจากเป็นผลกระทบจากเศรษฐกิจที่ตกต่ำ อีกทั้งยังมีการสนับสนุนให้มีการจำหน่ายในงานเทศกาลต่างในประเทศ รายละเอียดการส่งออกและนำเข้าตามตารางที่ 1 และตารางที่ 2

ตารางที่ 1 มูลค่าส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของประเทศไทย

หน่วย : ล้านบาทสหรัฐ

ผลิตภัณฑ์	ปี พ.ศ. 2558	ปี พ.ศ. 2559	ม.ค. – มี.ค. ปี พ.ศ. 2560
เส้นใยสิ่งทอ	4,270.68	4,119.35	1,054.26
เครื่องนุ่งห่ม	2,685.22	2,441.83	577.51
รวมทั้งหมด	6,955.90	6,561.18	1,631.77

ที่มา : สถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ ปี2560

ตารางที่ 2 มูลค่านำเข้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของประเทศไทย

หน่วย : ล้านบาทสหรัฐ

ผลิตภัณฑ์	ปีพ.ศ. 2558	ปีพ.ศ. 2559	ม.ค. – มี.ค. ปี พ.ศ. 2560
เส้นใยสิ่งทอ	3,612.67	3,535.48	800.28
เครื่องนุ่งห่ม	840.19	963.19	328.20
รวมทั้งหมด	4,452.86	4,498.67	1,128.48

ที่มา : สถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ ปี2560

จากตารางการส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของประเทศไทยนั้นยังคงทรงตัว ส่วนการนำเข้าสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มนั้นมีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้น ทำให้เห็นถึงการผลิตผ้าของประเทศไทยยังคงไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภค อีกทั้งแนวโน้มความต้องการของผู้บริโภคเพิ่มมากขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากได้รับการสนับสนุนทั้งจากภาครัฐและภาคเอกชนในเรื่องการประชาสัมพันธ์ ทำให้ผ้าทอเป็นที่รู้จักเพิ่มมากขึ้น และเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทออย่างสม่ำเสมอ ในรูปแบบการจัดงานเทศกาลประจำปี เป็นต้น แต่เนื่องด้วยการผลิตผ้าทอมือ ยังคงมีปัญหาและมีข้อจำกัดของแต่ละกลุ่มอยู่ค่อนข้างมาก จึงนำไปสู่การศึกษาเกี่ยวกับการผลิตผ้าทอมือในประเทศไทย

ประเทศไทยมีกลุ่มผู้ผลิตผ้าทออยู่หลายจังหวัดทั่วประเทศ ทั้งนี้จังหวัดที่มีชื่อเสียงและผลิตผ้าทอมือมาอย่างยาวนานนั้น เป็นที่รู้จักกันดีคือ จังหวัดลำพูน ซึ่งเป็นจังหวัดที่มีชื่อเสียงเป็นอย่างมากในเรื่องของผ้าทอมือ ไม่ว่าจะเป็นผ้าไหมทอมือ ผ้าฝ้ายทอมือ และผ้าทอกะเหรี่ยง สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างหลากหลาย กลุ่มผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือแต่ละชนิด สามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้อย่างกว้างขวางและเป็นวงกว้าง จังหวัดลำพูนขนาดเล็กที่สุดในภาคเหนือ เป็นจังหวัดที่มีประวัติศาสตร์เก่าแก่ยาวนาน มากกว่า 1,500 ปี

รวมถึงศิลปะ ขนบธรรมเนียม ประเพณี และวัฒนธรรม ประชากรส่วนใหญ่ทำอาชีพเกี่ยวกับการเกษตรและการค้าขายตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน นอกจากนี้จังหวัดลำพูน ยังมีชื่อเสียงทางด้านหัตถกรรมคือการทอผ้า ซึ่งเป็นเอกลักษณ์ของคนลำพูน ในอดีตคนลำพูนจะทอผ้าใช้เอง ชาวบ้านจะเรียนรู้การทอผ้าตั้งแต่เด็กใช้เวลาว่างหลังจากทำไร่ทำนาหรือจากการเก็บผลผลิตเสร็จ ทำให้บ้านเกือบทุกหลังนิยมทอผ้าใช้เอง ผ้าทอของคนลำพูนมีคุณภาพดี มีลวดลายที่สวยงามแปลกตา และวิจิตรบรรจง ประกอบกับรัฐบาลสนับสนุนในการแก้ไขปัญหาความยากจนของประชากรในประเทศไทย แต่ละท้องถิ่นจึงนำเสนอผลิตภัณฑ์ของตนจากท้องถิ่นสู่ตลาดโลก หรือเรียกอีกอย่างหนึ่งว่าภูมิปัญญาท้องถิ่นสู่สากล (Local Yet Global) ทำให้ผ้าทอของจังหวัดลำพูนเป็นที่เผยแพร่ไป ในระดับสากลทั่วโลก และเป็นที่ต้องการของคนทุกชนชาติในปัจจุบันมากยิ่งขึ้น จึงถือได้ว่าการทอผ้าเป็นเอกลักษณ์ของคนลำพูน ยกกระดับมาตรฐานสร้างรายได้ให้กับประชาชน สร้างชื่อเสียงให้กับจังหวัดและประเทศ สำหรับผ้าทอของคนจังหวัดลำพูนนั้นแบ่งได้เป็น 3 ประเภท คือ ผ้าไหม ผ้าฝ้าย ผ้าทอกระเหรี่ยง ซึ่งการผลิตผ้าแต่ละชนิดนั้นมีกระบวนการ วัสดุ และเครื่องมืออุปกรณ์ที่แตกต่างกัน

**ผ้าไหมยกดอก** คือ ในผืนผ้าจะมีลวดลายในตัว โดยผิวสัมผัสมีความนุ่มที่แตกต่างกันไปตามลวดลาย ซึ่งส่วนใหญ่ลายจะใช้ฝ้ายหรือไหมสีเดียวกันตลอดทั้งผืน บางครั้งอาจมีการจกฝ้ายเพิ่มเติมเพื่อเพิ่มความเด่นของลวดลาย ยกดอก คือ การเพิ่มลวดลายลงในผืนผ้าไหมเพื่อความโดดเด่นพิเศษขึ้น ด้วยการเพิ่มด้ายเส้นพุ่งพิเศษเป็น ดิ้นเงิน ดิ้นทอง การเก็บลายจึงต้องใช้ตะกอล เพื่อให้สามารถทอลวดลายที่สลับซับซ้อน ประณีตงดงามได้ ปัจจุบันกรมทรัพย์สินทางปัญญาได้ประกาศให้ผ้าไหมยกดอกลำพูนเป็นผ้าไหมประเภทแรกของโลก ที่ได้รับการขึ้นทะเบียน GI (Geographical Indication) ในประเทศไทย เมื่อเดือนตุลาคม 2550 สินค้าสิ่งบ่งชี้ทางภูมิศาสตร์ (GI) คือ ชื่อหรือสัญลักษณ์หรือสิ่งอื่นใดที่บอกแหล่งผลิตของสินค้าโดยสามารถสื่อให้ผู้บริโภคเข้าใจได้ว่าสินค้านั้นมีคุณภาพหรือคุณลักษณะพิเศษแตกต่างจากสินค้าที่ผลิตในแหล่งผลิตอื่น

สำหรับมูลค่าราคาผ้าไหมยกดอกในจังหวัดลำพูนนั้น เมื่อพิจารณาตามตารางที่ 3 พบว่าในช่วงระหว่างปี พ.ศ. 2555 -พ.ศ. 2559 ผ้าไหมยกดอกลำพูนแต่ละประเภทมีมูลค่าราคาขายต่อชิ้นเพิ่มสูงขึ้นโดยประเภทผ้าชุดเพิ่มขึ้นจากมูลค่า 10,000 บาทต่อชิ้นเป็น 13,500 บาทต่อชิ้น ประเภทผ้าชิ้นมีมูลค่าเพิ่มขึ้นจาก 7,000 บาทต่อชิ้น เป็น 10,000 บาทต่อชิ้น ประเภทผ้าชิ้นมีมูลราคาเฉลี่ยเพิ่มขึ้นจาก 12,000 บาทต่อชิ้นเป็น 13,000 บาทต่อชิ้น ประเภทผ้าคลุมไหล่มูลค่าเพิ่มขึ้นจาก 3,000 บาทต่อชิ้นเป็น 3,500 บาทต่อชิ้น และประเภทผ้าสไบมูลค่าเพิ่มขึ้นจาก 5,000 บาทต่อชิ้น เป็น 5,500 บาทต่อชิ้น รายละเอียดดังตารางที่ 3

ตารางที่ 3 มูลค่าการผลิตผ้าไหมยกดอกลำพูนแยกตามประเภทระหว่างปี พ.ศ. 2555 - พ.ศ. 2559

ประเภทผ้า	พ.ศ. 2555	พ.ศ. 2556	พ.ศ. 2557	พ.ศ. 2558	พ.ศ. 2559
1. ผ้าชุดมูลค่า (บาท) จำนวน (ชิ้น) มูลค่าเฉลี่ย (บาท/ชิ้น)	8,530,000 853 10,000	16,289,000 1,253 13,000	11,518,000 886 13,000	10,257,000 789 13,000	11,070,000 820 13,500
2. ผ้าชิ้นมูลค่า (บาท) จำนวน (ชิ้น) มูลค่าเฉลี่ย (บาท/ชิ้น)	6,318,000 1,053 6,000	9,723,000 1,389 7,000	9,216,000 152 8,000	7,912,000 989 8,000	10,150,000 1,015 10,000
3. ผ้าชิ้นมูลค่า (บาท) จำนวน (ชิ้น) มูลค่าเฉลี่ย (บาท/ชิ้น)	6,050,000 605 10,000	9,000,000 750 12,000	7,344,000 612 12,000	7,176,000 598 12,000	8,060,000 620 13,000
4. ผ้าคลุมไหล่มูลค่า (บาท) จำนวน (ชิ้น) มูลค่าเฉลี่ย (บาท/ชิ้น)	2,226,000 795 2,800	2,469,000 823 3,000	2,334,000 778 3,000	2,115,000 705 3,000	2,625,000 750 3,500
5. ผ้าสไบมูลค่า (บาท) จำนวน (ชิ้น) มูลค่าเฉลี่ย (บาท/ชิ้น)	4,425,600 922 4,800	4,760,000 952 5,000	4,575,000 915 5,000	4,350,000 870 5,000	4,950,000 900 5,500

ที่มา : สถาบันผ้าทอมือหรือภูษชัย องค์การบริหารส่วนจังหวัดลำพูน (2560)

**ผ้าฝ้ายทอมือ** เป็นผ้าที่ทำจากฝ้ายพันธุ์ ซึ่งให้ปุ๋ยสีน้ำตาลอ่อน เรียกกันว่า ฝ้ายดุ่น เป็นพันธุ์ที่หายากและปั่นยากกว่า ฝ้ายพันธุ์สีขาว เนื่องจากมีปุ๋ยสีและไม่ค่อยฟูเหมือนพันธุ์สีขาว ดอกฝ้ายดุ่นมีขนาดเล็กสีน้ำตาล เส้นใยสั้น ใช้เป็นวัตถุดิบที่สำคัญในการทอผ้าด้วยมือแบบพื้นเมือง การผลิตผ้าฝ้ายทอมือของบ้านดอนหลวง บ้านเวียงยอง และบ้านหนองเงือก อ.ป่าซาง โดยบ้านดอนหลวง ได้รับคัดเลือกให้เป็นหมู่บ้านอุตสาหกรรมดีเด่น ประเภทการทอผ้าฝ้ายทอมือ โดยศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 (ภาคเหนือ) ในปี 2542 และมีการก่อสร้างศูนย์รวมผลิตภัณฑ์เครือข่ายกลุ่มทอผ้าหัตถกรรมพื้นบ้านอำเภอป่าซาง ได้รับการส่งเสริมให้มีการทอผ้าลายใหม่ๆ จนกลายเป็นสินค้า OTOP ขึ้นชื่อของหมู่บ้าน มีร้านค้าผ้าทอและเสื้อผ้าพื้นเมืองเกิดขึ้นในหมู่บ้านจำนวนมาก มีการติดต่อค้าขายในลักษณะย่านการค้าผ้าพื้นเมือง ในปี พ.ศ. 2546 สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดลำพูน ได้คัดเลือกหมู่บ้านดอนหลวง เป็นหมู่บ้าน OTOP เพื่อการท่องเที่ยวนำร่อง ของจังหวัดลำพูน และได้รับการสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนจังหวัดลำพูน และองค์การบริหารส่วนตำบลแม่แรง (ปัจจุบันยกฐานะเป็นเทศบาลตำบลแม่แรง) จัดงาน “แต่งสืวดลาย ผ้าฝ้ายดอนหลวง” ขึ้นเป็นครั้งแรก รวม 3 วัน ในเดือนเมษายน โดยจัดเป็นงานถนนสายวัฒนธรรม และตลาดนัดผลิตภัณฑ์ชุมชน ใช้ได้ถนนและลานใต้

ต้นลำไยในบริเวณบ้านที่ตั้งอยู่ริมถนนสายหลักของหมู่บ้านเป็นที่จัดแสดงและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ และได้จัดงานเป็นประจำทุกปีสืบต่อมาจนถึงปัจจุบันโดยเพิ่มวันจัดงานเป็น 5 วัน บ้านดอนหลวงได้รับรางวัลหมู่บ้านท่องเที่ยว OTOP (OTOP Village Champion) อันดับ 1 ปี พ.ศ. 2549 ของจังหวัดลำพูน และรางวัลหมู่บ้านท่องเที่ยวดีเด่น อันดับ 5 ของภาคเหนือ ได้รับการคัดเลือกให้เป็นหนึ่งใน 80 หมู่บ้านท่องเที่ยว (OTOP Village) ของคณะกรรมการอำนวยการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์แห่งชาติ มีการจัดบริการการท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมในชุมชนและบ้านพักชุมชน (Home stay) สำหรับนักท่องเที่ยวที่สนใจศึกษาวิถีชีวิตของชุมชน และเป็นแหล่งศึกษาดูงานด้านการส่งเสริมกลุ่มอาชีพหัตถกรรมและหมู่บ้านท่องเที่ยว OTOP

ผ้าฝ้ายทอมือค่อนข้างได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐและเอกชนเป็นอย่างมาก มีการจัดงานเทศกาลเพื่อจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์และประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง การผลิตผ้าฝ้ายทอมือสามารถสร้างรายได้ให้กับผู้ผลิตอย่างต่อเนื่อง จากข้อมูลรายได้ของผู้ประกอบการแต่ละแห่งนั้น จะสามารถสร้างรายได้ให้แก่ผู้ประกอบการในปีพ.ศ 2558 มีมูลค่าเท่ากับ 398,600 ในปีพ.ศ 2559 มีมูลค่าเท่ากับ 423,000 และในปีพ.ศ 2560 มีมูลค่าเท่ากับ 446,500 จะเห็นได้ว่ามูลค่าที่ได้มีแนวโน้มเพิ่มมากขึ้นทุกปีอย่างต่อเนื่อง รายละเอียดรายได้ของผู้ผลิตและจัดจำหน่ายตามตารางที่ 4

**ตารางที่ 4** รายได้จากผู้ประกอบการในงานเทศกาลผ้าทอและของดีตำบลเวียงยอง

หน่วย : บาท

ลำดับ	ชื่อร้าน	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560
1	ร้านอุ้ไหมไทย	139,000	145,000	150,000
2	ร้านโสภผ้าฝ้าย	2,500	2,700	3,000
3	ร้านอิงอรผ้าฝ้าย	13,500	17,800	20,000
4	กลุ่มผ้าทอวัดต้นแก้ว	3,500	3,800	4,000
5	ร้านพรณีไหมไทย	47,000	48,500	50,000
6	ร้านผ่องไหมไทย	32,000	33,000	35,000
7	ร้านอัมราผ้าฝ้าย	13,700	14,500	15,000
8	ร้านเกษรผ้าทอ	1,500	1,800	2,000
9	ร้านอำไพผ้าฝ้าย	20,000	21,000	22,000
10	ร้านจันทณีไหมไทย	41,000	43,000	45,000
11	กลุ่มผ้าทอบ้านแม่สารบ้านดอง	22,000	24,000	25,000
12	ร้านกระดั่งงา	3,500	3,900	4,000
13	ร้านแดงผ้าทอยกดอก	2,500	2,800	3,100
14	ร้านยวงแก้วผ้าฝ้าย	3,200	3,300	3,400



ลำดับ	ชื่อร้าน	ปี 2558	ปี 2559	ปี 2560
15	ร้านจรรยาผ้าฝ้าย	21,500	22,000	25,000
16	ร้านบัวขาว	32,200	35,900	40,000
รวม		398,600	423,000	446,500

ที่มา : องค์การบริหารส่วนตำบลเวียงยอง จังหวัดลำพูน (2560)

**ผ้าทอกระเหรี่ยง** เป็นภูมิปัญญาการทอผ้าของชาวกระเหรี่ยงที่อาศัยอยู่ในจังหวัดลำพูน มีการเลี้ยงชีพตนเองและครอบครัวด้วยการทอผ้าที่มีความเป็นเอกลักษณ์สูง มีการสืบทอดมายาวนานกว่าร้อยปี ความเป็นอยู่ของชาวเขาเผ่ากระเหรี่ยงเป็นการอาศัยอยู่กันเป็นหมู่บ้าน ชุมชน ซึ่งประสบปัญหาความยากจน ขาดการศึกษาและมาตรฐานความเป็นอยู่ต่ำ แต่สำหรับชุมชนชาวเขามีวัฒนธรรมภาษาและวิถีการดำรงชีวิตที่มีเอกลักษณ์ซึ่งผ้าทอกระเหรี่ยงจัดเป็นงานช่างฝีมือประเภทผ้าและผลิตภัณฑ์จากผ้า ที่นิยมทำกันมานานแล้วในชุมชน ชาวเขาเผ่ากระเหรี่ยงแทบทุกบ้านถือเป็นการสืบทอดกันมา โดยจะทอด้วยเครื่องทอผ้าแบบกี่เอวจะมีลักษณะพิเศษสามารถเคลื่อนย้ายไปทอในที่ต่างๆ ได้อย่างง่ายดาย จากคำบอกเล่าของผู้เฒ่าผู้แก่ของหมู่บ้านทำให้ทราบว่ามีการตั้งแต่มัยปู่ย่าตายายและได้ถ่ายทอดสืบต่อมา ก็ทอผ้าในยุคก่อนทำจากไม้สัก เพราะเป็นไม้เนื้ออ่อน ผ่าตัดแต่งเป็นรูปทรงง่าย ส่วนลวดลายผ้าที่ทอนั้นก็มีเพียงไม่กี่ลาย เช่น ลายเมล็ดพืชดอก ดอกพริก ลายแมงมุม และลายหัวเต่า ซึ่งล้วนได้รับแรงบันดาลใจจากธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมทั้งสิ้น นอกจากนี้ยังนิยมใช้ลูกเต๋อยปักตกแต่งบนผืนผ้าอย่างสวยงาม สำหรับวัตถุดิบหลักที่นำมาใช้ในการทอผ้า คือ ฝ้าย ทั้งนี้เพราะดูความชื้นได้ง่ายผู้สวมใส่จะรู้สึกเย็นสบายเหมาะกับอากาศเมืองร้อน อีกทั้งยังปลูกได้ทั่วไปนับเป็นเอกลักษณ์ของผ้าทอพื้นเมืองชาวเขาเผ่ากระเหรี่ยงอย่างแท้จริง

เนื่องด้วยผ้าทอกระเหรี่ยงเป็นภูมิปัญญาชาวบ้าน ผลิตเพื่อสวมใส่กันเอง จึงไม่มีการพัฒนาอย่างจริงจัง ทำให้มีข้อจำกัดมาก เช่น รูปแบบยังไม่สามารถตีตลาดได้มากนัก การผลิตค่อนข้างยาก ขนาดผ้าที่ทอออกมาเป็นผืนขนาดเล็ก ไม่สามารถที่จะนำไปแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์อย่างอื่นได้

ปัญหาที่เกิดขึ้นสำหรับกลุ่มผลิตผ้าแต่ละกลุ่มนั้นแตกต่างกันไป เช่น กลุ่มผู้ผลิตผ้าไหมทอมือ จะเจอปัญหาเกี่ยวกับเรื่องการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่ค่อนข้างแคบ เนื่องจากผ้าไหมทอมือ เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีราคาสูง จึงเข้าถึงแค่กลุ่มคนที่มีรายได้สูงเท่านั้น สำหรับกลุ่มผ้าฝ้ายทอมือ เกิดปัญหาเกี่ยวกับข้อจำกัดของตัวผลิตภัณฑ์ เนื่องจากผ้าฝ้ายทอมือจะเกิดปัญหาสีตก สีซีดจางหลังผ่านการซักล้าง และมีอายุการใช้งานสั้น หรือเนื้อผ้าเก่าเร็วนั่นเอง สำหรับกลุ่มผ้าทอกระเหรี่ยง เกิดปัญหาเกี่ยวกับข้อจำกัดของตัวผลิตภัณฑ์เช่นเดียวกับผ้าฝ้ายทอมือ เนื่องจากการทอที่ทำให้ผ้ามีขนาดเล็ก การเย็บเป็นชุดเกิดรอยต่อขึ้น ไม่สวยงามเท่าที่ควร อีกทั้งเนื้อผ้าทอกระเหรี่ยงค่อนข้างแข็งและระคายเคือง คนจึงไม่นิยมนำมาสวมใส่เท่าไรนัก

## วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาการดำเนินงานของกลุ่มผู้ผลิตผ้าทอมือในจังหวัดลำพูน
2. เพื่อวิเคราะห์ศักยภาพของการดำเนินงานของกลุ่มผู้ผลิตผ้าทอมือในจังหวัดลำพูน

## วิธีการศึกษา

จังหวัดลำพูนมีชื่อเสียงในการผลิตผ้าทอมือมาอย่างยาวนาน ซึ่งผ้าทอมือที่ทำการผลิตนั้น ได้แก่ ผ้าไหม ผ้าฝ้าย และผ้าทอกะเหรี่ยง การศึกษาในครั้งนี้ ได้ทำการศึกษาการดำเนินงานและศักยภาพการดำเนินงานของผู้ผลิตผ้าทอมือแต่ละชนิดในจังหวัดลำพูน โดยศึกษาจากกลุ่มผู้ผลิตผ้าทอมือในจังหวัดลำพูน 3 กลุ่ม 2 รายในแต่ละกลุ่ม คือ กลุ่มผู้ผลิตผ้าไหม ศึกษาจากร้านโสภณาผ้าไหมและผ้าฝ้าย และร้านพรณีไหมไทย เนื่องจากเป็นกลุ่มที่มีการดำเนินธุรกิจมาอย่างยาวนานและมีรายได้สูงต่อเนื่องทุกปี กลุ่มผ้าฝ้าย ศึกษาจากกลุ่มบ้านดอนหลวง และกลุ่มบ้านหนองเงือก เนื่องจากทั้ง 2 กลุ่มเป็นกลุ่มที่ผลิตผ้าฝ้ายทอมือที่มีชื่อเสียงมาก โดยได้รับรางวัลจากหลายองค์กร เช่น รางวัลการออกแบบลายผ้าทอดีเด่นงานแต่งสัปดาห์ที่จัดขึ้นทุกๆปี โดยได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ และกลุ่มผ้าทอกะเหรี่ยง ศึกษาจากกลุ่มบ้านแม่ขนาดและกลุ่มบ้านพระบาทห้วยต้ม ทั้ง 2 กลุ่มเป็นกลุ่มที่มีชื่อเสียงในเรื่องการผลิตผ้าทอกะเหรี่ยง อีกทั้งยังได้รับรางวัลจากหลายๆองค์กร เช่น รางวัลรองชนะเลิศอันดับสอง การประกวดผ้าทอ ประเภทผ้าปกากะญอ สวยงาม ในงานมหกรรมผ้าทอ ของดีเมืองลำพูน ปี 2545 จัดโดย องค์การบริหารส่วนจังหวัดลำพูน, รางวัลที่ 1 การประกวดภูมิปัญญาท้องถิ่นภาคเหนือ ประเภทผ้าคลุมไหล่ทอมือ ปี 2546 จัดโดยสำนักส่งเสริมและพัฒนากาชาด เขต 6 จังหวัดเชียงใหม่, รางวัลดีเด่นจาก OTOP เป็นต้น เก็บข้อมูลโดยวิธีการสัมภาษณ์ประกอบกับแบบสอบถามประธานกลุ่มและสมาชิกกลุ่มๆ 10 คน

โดยวิธีศึกษาให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การศึกษาดังต่อไปนี้

1. ศึกษาการดำเนินงานของกลุ่มผู้ผลิตผ้าทอมือในจังหวัดลำพูน เป็นการศึกษาเกี่ยวกับแต่ละด้าน ดังนี้
    - ก. ด้านการจัดการองค์กร เป็นการศึกษาเกี่ยวกับการจัดโครงสร้างของกลุ่ม การจัดสรรหน้าที่ของสมาชิกในกลุ่ม รวมถึงแหล่งให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือจากภายนอก
    - ข. ด้านการผลิต เป็นการศึกษาเกี่ยวกับการจัดการทางด้านการผลิตผ้าทอมือ ซึ่งประกอบไปด้วยการใช้วัตถุดิบอุปกรณ์ แรงงาน รวมถึงการการผลิตที่หลากหลายของผลิตภัณฑ์
    - ค. ด้านการตลาด เป็นการศึกษาเกี่ยวกับด้านการบริหารจัดการการผลิตให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า การกำหนดราคาขายสินค้า จัดการช่องทางการจัดจำหน่าย และการโฆษณาประชาสัมพันธ์
- ข้อมูลทั้ง 3 ด้านดังกล่าวข้างต้น ทำการสัมภาษณ์ผู้ผลิตผ้าทอมือแต่ละกลุ่มได้แก่กลุ่มการผลิตผ้าไหมทอมือ กลุ่มผลิตผ้าฝ้ายทอมือ และกลุ่มผลิตผ้าทอกะเหรี่ยง ในจังหวัดลำพูน
2. การวิเคราะห์ศักยภาพของกลุ่มผู้ผลิตผ้าทอมือแต่ละกลุ่มในจังหวัดลำพูน จะวัดได้จากดัชนีชี้วัดทั้ง 4 ด้าน ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 5 ดัชนีบ่งชี้ในการวัดศักยภาพ และเกณฑ์การให้คะแนน

ดัชนีชี้วัด	ดัชนีชี้วัดย่อย	ดัชนีบ่งชี้	ระดับคะแนน
1.ด้านการจัดการองค์กร	1.1 ผู้นำกลุ่ม	1.ได้รับการยอมรับของสังคม มีความรู้ความสามารถสูง 2.ได้รับการยอมรับของสังคม มีความรู้ความสามารถปานกลาง 3.ไม่ได้รับการยอมรับของสังคม มีความรู้ความสามารถต่ำ	3 2 1
	1.2 การมีส่วนร่วมของสมาชิก	1.สมาชิกร่วมประชุมและระดมความคิดสม่ำเสมอ 2.สมาชิกร่วมประชุมและระดมความคิดเป็นบางครั้ง 3.สมาชิกไม่ร่วมประชุมและระดมความคิด	3 2 1
	1.3 ความเข้มแข็งของกลุ่ม	1.มีความสามัคคี แลกเปลี่ยนข้อมูลกันอย่างสม่ำเสมอ 2.มีความสามัคคี แลกเปลี่ยนข้อมูลกันบ้าง เป็นบางครั้ง 3.มีความสามัคคี แลกเปลี่ยนข้อมูลกันน้อย	3 2 1
	1.4 การสนับสนุนจากภายนอก	1.มีหน่วยงานภาครัฐ/เอกชนให้ความช่วยเหลือเสมอ 2.มีหน่วยงานภาครัฐ/เอกชนให้ความช่วยเหลือบางครั้ง 3.ไม่มีหน่วยงานภาครัฐ/เอกชนให้ความช่วยเหลือ	3 2 1
2. ด้านการผลิต	2.1 แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	1.สามารถผลิตวัตถุดิบเองได้ และซื้อมาจากแหล่งอื่น 2.ไม่สามารถผลิตวัตถุดิบเองได้ ซื้อมาจากแหล่งอื่น 3.ไม่สามารถผลิตวัตถุดิบเองได้ ไม่ซื้อมาจากแหล่งอื่น	3 2 1
	2.2 แรงงานมีทักษะและความชำนาญของผู้ผลิต	1.มีผู้เชี่ยวชาญให้ความรู้ สามารถหาความรู้จากแหล่งอื่นได้ มีความชำนาญในการผลิตสูง 2.ไม่มีผู้เชี่ยวชาญให้ความรู้ สามารถหาความรู้จากแหล่งอื่นได้ มีความชำนาญในการผลิตปานกลาง 3.ไม่มีผู้เชี่ยวชาญให้ความรู้ ไม่สามารถหาความรู้จากแหล่งอื่นได้ มีความชำนาญในการผลิตต่ำ	3 2 1
	2.3 ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์	1.รูปแบบของผลิตภัณฑ์มีความหลากหลายแตกต่างจากผู้อื่นมาก 2.รูปแบบของผลิตภัณฑ์มีความหลากหลายแตกต่างจากผู้อื่นปานกลาง 3.รูปแบบของผลิตภัณฑ์มีความหลากหลายแตกต่างจากผู้อื่นน้อย	3 2 1

ดัชนีชี้วัด	ดัชนีชี้วัดย่อย	ดัชนีบ่งชี้	ระดับคะแนน	
3. ด้าน การตลาด	3.1 ความ ต้องการของ ผู้บริโภค	1.ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน/รูปแบบดี	3	
		2.มีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อย่างมีระบบ มีเทคนิคการขายที่ดี	2	
		3.ผลิตภัณฑ์มีราคาถูก	1	
	3.2 ช่องทางการ จัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์	1.มีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ออกนอกประเทศ	3	
2.มีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์แค่ภายใน ประเทศ	2			
3.มีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายในชุมชน	1			
3.3 การกำหนด ราคาผลิตภัณฑ์	1.สามารถกำหนดราคาอย่างมีระบบ โดยคำนวณจาก ต้นทุนที่ใช้ในการการผลิต	2.กำหนดราคาตามราคาท้องตลาด	3	
		3.กำหนดราคาตามการต่อรองของผู้บริโภค	2	
		1.มีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ทางสื่อโซเชียล และ ในรูปแบบการจัดงานเทศกาลต่างๆสม่ำเสมอ	3	
3.4 การโฆษณา และ ประชาสัมพันธ์	2.มีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ทางสื่อโซเชียล และ ในรูปแบบการจัดงานเทศกาลต่างๆปานกลาง	3.มีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ทางสื่อโซเชียล และ ในรูปแบบการจัดงานเทศกาลต่างๆน้อย	2	
		1.รายได้มากกว่า 20,000 บาท	3	
		2.รายได้ระหว่าง 5,000 – 20,000 บาท	2	
4. ผล ประกอบการ	4.1 รายได้	3.รายได้ต่ำกว่า 5,000 บาท	1	
		4.2 ผลกำไร	1. ผลกำไรมากกว่า 20,000 บาท/ปี.	3
			2. ผลกำไรระหว่าง 5,000 – 20,000บาท/ปี	2
	3. ผลกำไรต่ำกว่า 5,000บาท/ปี		1	
	4.3 อัตราส่วน ผลตอบแทนต่อ ต้นทุน	1. B/C Ratio มากกว่า 1	2. B/C Ratio เท่ากับ 1	3
			3. B/C Ratio ต่ำกว่า 1	2
1				

ซึ่งการให้คะแนนในแต่ละดัชนีชี้วัดจะแบ่งออกเป็น 3 ระดับ คือ ระดับคะแนน 3 คะแนน มีศักยภาพในระดับดี ระดับคะแนน 2 คะแนน มีศักยภาพในระดับปานกลาง และระดับคะแนน 1 คะแนน มีศักยภาพใน

ระดับต่ำ โดยการสัมภาษณ์ประธานกลุ่มและสมาชิกในกลุ่มๆของแต่ละกลุ่ม แล้วนำมาคิดคำนวณหาค่าเฉลี่ย เพื่อนำมาวิเคราะห์ศักยภาพของกลุ่ม เกณฑ์การให้คะแนนจะประเมินจากเกณฑ์ที่ผู้ทำการศึกษากำหนดขึ้น

วิธีการคิดค่าเฉลี่ยของดัชนีชี้วัดแต่ละด้าน

$$\text{คะแนนของดัชนีชี้วัดแต่ละด้าน} = \frac{\text{ผลรวมของดัชนีชี้วัดย่อย}}{\text{จำนวนตัวชี้วัดแต่ละด้าน}}$$

วิธีการคิดค่าเฉลี่ยของดัชนีชี้วัดแต่ละด้านเป็นร้อยละ

$$\text{คะแนนร้อยละแต่ละด้าน} = \frac{\text{คะแนนของดัชนีชี้วัดแต่ละด้าน}}{\text{คะแนนเต็ม}} \times 100$$

วิธีการคิดคะแนนศักยภาพ

$$\text{คะแนนศักยภาพ} = \frac{\text{ผลรวมของคะแนนร้อยละของดัชนีชี้วัดแต่ละด้าน}}{4 \text{ ด้าน}}$$

การแปลผลคะแนนศักยภาพ จากคะแนนศักยภาพนำมาจัดกลุ่มแสดงศักยภาพระดับสูง ระดับปานกลาง และระดับต่ำ ดังตารางที่ 5

**ตารางที่ 5** ระดับคะแนนและระดับศักยภาพ

ระดับคะแนน	ระดับศักยภาพ
ต่ำกว่าร้อยละ 50	มีศักยภาพในระดับต่ำ
ร้อยละ 50-79	มีศักยภาพในระดับปานกลาง
ร้อยละ 80 ขึ้นไป	มีศักยภาพในระดับดี

## ผลการศึกษา

### 1. ผลการดำเนินงาน

กลุ่มผ้าไหม มีการดำเนินงานแบบธุรกิจส่วนตัว มีผู้นำกลุ่มเป็นเจ้าของกิจการ บริหารงานและวางแผนการผลิตแต่เพียงผู้เดียว ในด้านของแรงงานได้รับค่าตอบแทนในรูปแบบการจ้างงานตามจำนวนที่ผลิตได้ ซึ่งแรงงานบางส่วนมาทอผ้าที่สถาบันหรือชุมชนและบางส่วนนำกลับไปทอที่บ้านของตนเอง วัตถุประสงค์ที่ใช้คือ เส้นไหม ซึ่งซื้อจากร้านจุลไหมไทย จังหวัดเพชรบุรี ซึ่งเป็นร้านผลิตเส้นไหมที่ได้รับการรับรองคุณภาพ ผ้าไหมที่ทางกลุ่มทำการทอนั้นมีลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์ มีความโดดเด่น ประณีต สวยงาม เนื่องจากประธานกลุ่มสามารถออกแบบลวดลายการทอเองได้ ประกอบกับความชำนาญของผู้ทอผ้า อีกทั้งยังคงการทอลวดลายดั้งเดิมที่สืบทอดกันมาตั้งแต่บรรพบุรุษด้วย ทางกลุ่มผลิตผ้าทอเป็นผืนหลากหลายขนาด ผ้าไหมทอมือเป็นที่ยอมรับอย่างกว้างขวาง และมีราคาที่ค่อนข้างสูง โดยมีราคาตั้งแต่ 1,500 บาท จนถึงราคาหลายหมื่นบาท

ขึ้นอยู่กับความยากง่ายของตลาด ทำให้มีกลุ่มลูกค้าที่เฉพาะกลุ่ม ทางกลุ่มมีการจัดจำหน่ายหลากหลายช่องทาง ทั้งหน้าร้านและสื่อออนไลน์ รวมไปถึงการจำหน่ายไปยังต่างประเทศอีกด้วย โดยส่วนมากจะจำหน่ายให้แก่ลูกค้าโดยตรงมากกว่าส่งให้แก่พ่อค้าคนกลาง ด้านผลประกอบการของกลุ่ม กลุ่มมีต้นทุนประมาณ 454,266 บาทต่อปี มีรายได้อยู่ที่ประมาณ 1,170,475 บาทต่อปี มีผลกำไรประมาณ 726,209 บาทต่อปี ซึ่งถือว่าการดำเนินงานเกิดผลกำไร และประสบความสำเร็จในการดำเนินงานเป็นอย่างมาก

กลุ่มผ้าฝ้าย เป็นการรวมกลุ่มของสมาชิกในชุมชน มีผู้นำกลุ่มที่มาจากการคัดเลือกของสมาชิกกลุ่ม การเข้าร่วมกลุ่มของสมาชิกเป็นการรวมตัวของคนในชุมชน สมาชิกในกลุ่มจะผลิตผ้าฝ้ายที่บ้านของตนเองและนำส่งกลุ่มฯ เพื่อจำหน่ายต่อไป วัตถุประสงค์ที่ใช้คือ เส้นฝ้าย ซึ่งซื้อจากร้าน จินเฮงฮวด จังหวัดเชียงใหม่ ทั้งสีฝ้ายธรรมชาติแล้วนำมาย้อมสีเองและผ้าฝ้ายที่ย้อมสีสังเคราะห์ สมาชิกจะได้รับผลตอบแทนตามจริงที่ผลิตและเมื่อจำหน่ายได้ ผ้าฝ้ายที่ทางกลุ่มทำการทอนั้นมีลวดลายดั้งเดิมที่สืบทอดกันมาตั้งแต่บรรพบุรุษ ที่ได้รับการสืบทอดจากรุ่นสู่รุ่น การทอผ้าฝ้ายของกลุ่มฯมีข้อเสีย นั่นคือ ผ้าทอที่ได้จะมีสีที่ซีด ไม่สดเท่าที่ควร เนื่องจากเป็นการย้อมสีฝ้ายจากวัตถุประสงค์ธรรมชาติ อีกทั้งยังสีตกเมื่อทำการซักนั่นเอง จึงทำการแปรรูปผลิตภัณฑ์เพื่อลดข้อจำกัดดังกล่าว ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีทั้งผ้าฝ้ายทอผืนหลากหลายขนาด และผลิตภัณฑ์แปรรูป เช่น ผ้ามา่น ผ้าคลุมไหล่ ปลอกหมอน กระเป๋า ฯลฯ ราคาผลิตภัณฑ์ไม่สูงมากนัก จึงสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างหลากหลาย ทางกลุ่มมีการจัดจำหน่ายหลากหลายช่องทาง ทั้งหน้าร้านและสื่อออนไลน์ แต่ยังไม่สามารถนำส่งไปยังต่างประเทศได้ ด้านผลประกอบการของกลุ่ม กลุ่มมีต้นทุนประมาณ 44,000 บาทต่อปี มีรายได้อยู่ที่ประมาณ 97,500 บาทต่อปี มีผลกำไรประมาณ 50,500 บาทต่อปี ซึ่งถือว่าการดำเนินงานเกิดผลกำไร และประสบความสำเร็จในการดำเนินงานเป็นอย่างมาก

กลุ่มผ้าทอกะเหรี่ยง เป็นการรวมกลุ่มของสมาชิกในชุมชน มีผู้นำกลุ่มที่มาจากการคัดเลือกของสมาชิกกลุ่ม การเข้าร่วมกลุ่มของสมาชิกเป็นการรวมตัวของคนในชุมชน สมาชิกในกลุ่มจะผลิตผ้าทอกะเหรี่ยงที่กลุ่มฯ และรับไปทำที่บ้านของตนเอง แล้วนำส่งกลุ่มฯเมื่อถึงกำหนด เพื่อให้ทางกลุ่มทำการจำหน่ายต่อไป วัตถุประสงค์ที่ใช้คือ เส้นฝ้าย ซึ่งซื้อจากร้านดอกเห่เจ้าใจ จังหวัดเชียงใหม่ ทั้งสีฝ้ายแท้และผ้าฝ้ายย้อมสีสังเคราะห์ สมาชิกจะได้รับผลตอบแทนตามจริงที่ผลิตได้ ผ้าทอกะเหรี่ยงที่ทางกลุ่มทำการทอนั้นมีลวดลายดั้งเดิมที่สืบทอดกันมาตั้งแต่บรรพบุรุษ ที่ได้รับการสืบทอดจากรุ่นสู่รุ่นและลวดลายใหม่ๆตามคำสั่งของลูกค้า การทอผ้าทอกะเหรี่ยงของกลุ่มฯมีข้อจำกัดอยู่บ้าง นั่นคือ ขนาดของผ้าทอที่ได้มีขนาดเล็ก ทำให้เกิดรอยต่อไม่สวยงาม อีกทั้งผิวสัมผัสของผ้าทอนั้นค่อนข้างแข็ง จึงทำการแปรรูปผลิตภัณฑ์เพื่อลดข้อจำกัดดังกล่าว ทางกลุ่มผลิตผ้าทอเป็นผืนหลายขนาด ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีทั้งผ้าทอเป็นผืนหลากหลายขนาด และผลิตภัณฑ์แปรรูป เช่น เสื้อผ้า ผ้าคลุมไหล่ ปลอกหมอน กระเป๋า จานรองแก้ว ฯลฯ ซึ่งทางกลุ่มสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์จนได้รับรางวัลมากมายจากสถาบันที่เกี่ยวข้อง เช่น สินค้า OTOP เป็นต้น ทำให้ผลิตภัณฑ์ได้รับการยอมรับและเป็นที่รู้จักมากขึ้น อีกทั้งราคาผลิตภัณฑ์ไม่ได้สูงมากนัก ทางกลุ่มมีการจัดจำหน่ายหลากหลายช่องทาง ทั้งหน้าร้านและสื่อออนไลน์ ส่วนมากจะทำการจำหน่ายให้ลูกค้าโดยตรงมากกว่าส่งจำหน่ายให้กับพ่อค้าคนกลาง กลุ่มมีต้นทุนประมาณ

171,950 บาทต่อปี มีรายได้อยู่ที่ประมาณ 236,500 บาทต่อปี มีผลกำไรประมาณ 64,500 บาทต่อปี ซึ่งถือว่าการดำเนินงานเกิดผลกำไร และประสบความสำเร็จในการดำเนินงานเป็นอย่างมาก กลุ่ม ซึ่งถือว่าประสบความสำเร็จในการดำเนินงานในระดับหนึ่ง

## 2. ศักยภาพการดำเนินงาน

การวิเคราะห์ศักยภาพของกลุ่มผู้ผลิตผ้าทอมือในจังหวัดลำพูน โดยทำการศึกษาเกี่ยวกับศักยภาพของกลุ่มผู้ผลิตผ้าไหมทอมือ ผ้าฝ้ายทอมือ และผ้าทอกะเหรี่ยงในจังหวัดลำพูน โดยทำการวิเคราะห์ศักยภาพด้านการจัดการองค์กร ด้านการผลิต ด้านการตลาด และผลประกอบการ ของกลุ่มผู้ผลิตผ้าทอมือจำนวน 3 กลุ่ม เพื่อนำมาวิเคราะห์ศักยภาพ จากเกณฑ์ชี้วัดต่าง ๆ ได้ผลคะแนนดังตารางที่ 6

ตารางที่ 6 คะแนนศักยภาพโดยรวมของกลุ่มผู้ผลิตผ้าทอมือในจังหวัดลำพูน

ดัชนีชี้วัด	ดัชนีชี้วัดย่อย	กลุ่มผ้าไหม		กลุ่มผ้าฝ้ายทอมือ		กลุ่มผ้าทอกะเหรี่ยง	
		ร้านโสภาผ้าไหมไทยและผ้าฝ้ายยกดอก	ร้านพรณีไหมไทย	บ้านดอนหลวง	บ้านหนองเจือก	บ้านแม่ขนาด	บ้านพระบาทห้วยต้ม
1. ด้านองค์กร	1.1 ผู้นำกลุ่ม	3	3	1	3	3	3
	1.2 การมีส่วนร่วมของสมาชิก	3	3	1	3	3	3
	1.3 ความเข้มแข็งของกลุ่ม	3	3	1	2	3	3
	1.4 การสนับสนุนจากภายนอก	3	2	2	2	3	3
	คะแนนของดัชนีชี้วัด	3.00	2.75	1.25	2.5	3	3
	คะแนนร้อยละของดัชนีชี้วัด	100.00	91.67	41.67	83.33	100.00	100.00
2. ด้านการผลิต	2.1 แหล่งที่มาของวัตถุดิบ	2	2	2	2	3	3
	2.2 แรงงานมีทักษะและความชำนาญของผู้ผลิต	3	3	2	2	3	3
	2.3 ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์	3	1	2	2	2	2
	คะแนนของดัชนีชี้วัด	2.67	2.00	2	2	2.67	2.67
	คะแนนร้อยละของดัชนีชี้วัด	88.89	66.67	66.67	66.67	88.89	88.89
3. ด้านการตลาด	3.1 ความต้องการของผู้บริโภค	3	3	2	2	2	2
	3.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์	3	1	2	2	2	2
	3.3 การกำหนดราคาผลิตภัณฑ์	3	2	2	3	3	3
	3.4 การโฆษณาและประชาสัมพันธ์	3	2	3	2	2	3
	คะแนนของดัชนีชี้วัด	3.00	2.00	2.25	2.25	2.25	2.5
	คะแนนร้อยละของดัชนีชี้วัด	75.00	50.00	56.25	56.25	56.25	62.50
4. ผลประกอบการ	4.1 รายได้	3	3	3	3	3	3
	4.2 ผลกำไร	3	3	3	3	3	3
	4.3 อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน	3	3	3	3	3	3
	คะแนนของดัชนีชี้วัด	3.00	3.00	3.00	3.00	3	3
	คะแนนร้อยละของดัชนีชี้วัด	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
คะแนนศักยภาพรวม		90.97 (ดี)	77.08 (ปานกลาง)	64.58 (ปานกลาง)	76.56 (ปานกลาง)	86.28 (ดี)	87.85 (ดี)

ผลการศึกษาศักยภาพการดำเนินงานของผลิตผ้าทอมือในจังหวัดในจังหวัดลำพูน พบว่า ทุกกลุ่มมีศักยภาพที่ตื้นเขินขึ้นอยู่กับการจัดการองค์กร ซึ่งผู้นำกลุ่มที่ดีต้องเป็นบุคคลที่มีวิสัยทัศน์และมีความสามารถสูงในด้านการบริหารจัดการกลุ่ม มีความกระตือรือร้นในการบริหารจัดการกลุ่ม มีการจัดองค์กรที่มีประสิทธิภาพ สมาชิกภายในกลุ่มสามารถทำงานร่วมกันได้เป็นอย่างดี เมื่อมีงานที่กลุ่มจะต้องเข้าไปมีส่วนร่วมสมาชิกในกลุ่มต่างก็ให้ความร่วมมือช่วยเหลือกัน สมาชิกกลุ่มมีความชำนาญในการผลิต สามารถผลิตผ้าทอได้หลากหลายลายสำหรับกลุ่มผ้าไหมและกลุ่มผ้าทอกระเหรี่ยงมีศักยภาพด้านการจัดการองค์กรในระดับดี เนื่องจากผู้นำมีคุณสมบัติตามที่กล่าวมาข้างต้น ยกเว้นกลุ่มผ้าฝ้ายที่มีศักยภาพด้านการจัดการองค์กรในระดับปานกลาง เนื่องจากสมาชิกเน้นการผลิตส่งผู้ประกอบการโดยตรง สมาชิกไม่เห็นความสำคัญในการส่งให้ทางกลุ่มจัดจำหน่ายให้ตนเอง ส่งผลให้ผู้นำมีบทบาทในการดำเนินงานวางแผนการผลิตไม่มากนัก ผลิตภัณฑ์ของแต่ละกลุ่มล้วนมีเอกลักษณ์และจุดเด่นเป็นของตนเอง ด้านการตลาด กลุ่มผ้าไหมและกลุ่มผ้าทอกระเหรี่ยงมีศักยภาพในระดับดี เนื่องจากมีการจัดจำหน่ายหลากหลายช่องทาง อีกทั้งยังมีการส่งไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ยกเว้นกลุ่มผ้าฝ้ายที่มีศักยภาพด้านการตลาดในระดับปานกลาง เนื่องจากยังสามารถจำหน่ายได้ในชุมชนหรือจำหน่ายได้เพียงภายในประเทศนั่นเอง สำหรับด้านผลประกอบการทุกกลุ่มมีศักยภาพอยู่ในระดับดี เนื่องจากมีผลกำไรมากกว่า 20,000 บาทต่อปี ทุกกลุ่มยังได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐในด้านต่างๆ เช่น การออกร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ร่วมกับทางราชการ ซึ่งมีการนำสินค้าออกจำหน่ายทั้งในและต่างจังหวัดซึ่งเป็นการเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้แต่ละกลุ่มเพิ่มมากขึ้น

### ข้อเสนอแนะ

- จากการศึกษาการดำเนินงานของกลุ่มผู้ผลิตผ้าทอมือ ในจังหวัดลำพูนนั้น พบว่า
1. ด้านการจัดการองค์กร กลุ่มจะมีศักยภาพที่ตื้นเขินขึ้นอยู่กับการมีผู้นำที่ดี มีความรู้ความสามารถ ภาครัฐฯจึงควรสนับสนุนในการให้ความรู้แก่ผู้นำกลุ่มในเรื่องการดำเนินงานในทุกด้านๆ เพื่อที่จะช่วยให้ผู้นำกลุ่มสามารถบริหารการดำเนินงานของกลุ่มให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ
  2. ด้านการผลิต ผลิตภัณฑ์ต้องมีความเป็นเอกลักษณ์โดดเด่น มีความประณีตสวยงาม และมีการพัฒนา ลวดลายใหม่ๆอยู่เสมอ กลุ่มจึงควรมีการสร้างสรรค์ลวดลายใหม่ ๆ ออกแบบประยุกต์ลายผลิตภัณฑ์ใหม่สู่ท้องตลาด เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยการเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆที่ทางภาครัฐฯจัดขึ้นในการฝึกอบรมพัฒนาฝีมือแรงงานในเรื่องที่เกี่ยวข้อง แสวงหาความรู้และปรึกษากับหน่วยงานหรือสถาบันที่ศึกษาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิต เช่นการออกแบบบรรจุภัณฑ์ การแปรรูปผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายจากที่เคยผลิต และทำการแก้ไขปัญหาและข้อจำกัดของผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ ไม่ว่าจะเป็นปัญหาของราคาผลิตภัณฑ์หรือปัญหาของตัวผลิตภัณฑ์ เพื่อลดข้อจำกัดของผลิตภัณฑ์ให้ลดน้อยลง
  3. ด้านการตลาด การที่กลุ่มจะประสบความสำเร็จในการดำเนินกิจการนั้น ต้องมีตลาดที่กว้าง และมีกลุ่มลูกค้าที่หลากหลาย จะส่งผลให้การดำเนินกิจการเกิดผลกำไร กลุ่มจึงควรขยายช่องทางการตลาดและสื่อ



ออนไลน์ ภาครัฐฯสนับสนุนการให้ความรู้แก่เยาวชน เพื่อเข้ามาช่วยในเรื่องของการประชาสัมพันธ์ทางสื่อออนไลน์ หรือสื่อในรูปแบบใหม่ๆที่ทันต่อการตลาดในปัจจุบัน จนสามารถส่งออกจำหน่ายไปยังต่างประเทศได้

4. ด้านผลประกอบการ กลุ่มจะประสบความสำเร็จเนื่องจากการดำเนินงานแล้วเกิดผลกำไร หน่วยงานภาครัฐ เช่นกรมพัฒนาอุตสาหกรรม เข้าช่วยในการให้ความรู้เกี่ยวกับด้านการทำบัญชีให้แก่กลุ่ม เพื่อให้กลุ่มมีการจัดทำบัญชีกลุ่มอย่างเป็นและมีระบบ และสามารถนำข้อมูลทางการเงินที่ได้มากำหนดราคาผลิตภัณฑ์ได้อย่างแท้จริง เพื่อส่งผลให้การดำเนินงานของกลุ่มเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

#### เอกสารอ้างอิง

กรรณิการ์ ไชยกันทา. (2559) *การวิเคราะห์ศักยภาพการผลิตผ้าไหมยกดอก*. (การค้นคว้าแบบอิสระ

เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่)

จุฑาภรณ์ กันทะมาลี. (2557).*ศักยภาพการดำเนินงานของกลุ่มทอผ้าภายใต้โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์*

*ในจังหวัดลำพูน*. (การค้นคว้าแบบอิสระเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่)

ปิยารัช เขยวัดเกาะ. (2546) *โครงสร้างทางการตลาดของผลิตภัณฑ์สิ่งทอบ้านดอนหลวง จังหวัดลำพูน*. (การ

ค้นคว้าแบบอิสระเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่)

พิพย์วิมล อุ้นป้อง. (2550). *การวิเคราะห์ศักยภาพของกลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าทอบางกลุ่มภายใต้โครงการหนึ่ง*

*ตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ในจังหวัดเชียงใหม่*. (การค้นคว้าแบบอิสระเศรษฐศาสตร-มหาบัณฑิต,

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่)

วันรักษ์ มิ่งมณีนาคิน. (2547).*เศรษฐศาสตร์จุลภาค*. พิมพ์ครั้งที่ 18. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.

สถาบันทอมือหรือภูซัย. 2560. *รายงานสรุปข้อมูลผ้าไหมยกดอกลำพูน*. ลำพูน: องค์การบริหารส่วนจังหวัด

ลำพูน

สถาบันพัฒนาอุตสาหกรรมสิ่งทอ. 2560. *มูลค่าส่งออกสิ่งทอและเครื่องนุ่งห่มของประเทศไทย*.

องค์การบริหารส่วนตำบลเวียงยอง 2560. *รายงานสรุปข้อมูลรายได้ผู้ประกอบการในงานเทศกาลผ้าทอและ*

*ของดีตำบลเวียงยอง*. ลำพูน: องค์การบริหารส่วนจังหวัดลำพูน