

ชื่อเรื่องการค้าค้นคว้าแบบอิสระ

การวิเคราะห์ศักยภาพของกลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าทอ
บางกลุ่มภายใต้โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์
ในจังหวัดเชียงใหม่

ผู้เขียน

นางสาวทิพย์วิมล อุ่นป้อม

ปริญญา

เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต

คณะกรรมการที่ปรึกษาการค้าค้นคว้าแบบอิสระ

ผศ.ดร.ศศิเพ็ญ พวงสายใจ

ประธานกรรมการ

รศ.พรทิพย์ เชียรธีรวิทย์

กรรมการ

อ.กันต์สินี กันทะวงษ์วาร

กรรมการ

บทคัดย่อ

การศึกษาครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาโครงสร้างการจัดองค์กร การผลิต การตลาดและการเงิน ตลอดจนการวิเคราะห์ศักยภาพของกลุ่มผู้ผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าทอบางกลุ่มภายใต้โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ในจังหวัดเชียงใหม่ โดยคัดเลือกกลุ่มผู้ผลิตผ้าทอ 2 กลุ่ม คือ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันก้างปลา เป็นตัวแทนของกลุ่มที่มีศักยภาพในระดับดี และกลุ่มทอผ้าแม่บ้านกองหิน เป็นตัวแทนของกลุ่มที่มีศักยภาพในระดับต่ำ โดยข้อมูลรวบรวมได้จากการสัมภาษณ์เชิงลึก ประธานกลุ่มและสมาชิกกลุ่ม จำนวนกลุ่มละ 10 คน

การศึกษาโดยการเปรียบเทียบระหว่างกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันก้างปลากับกลุ่มทอผ้าแม่บ้านกองหิน ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านสันก้างปลาเป็นกลุ่มที่มีศักยภาพในระดับดีนั้น มีปัจจัยทางด้านการจัดองค์กร การผลิต การตลาดและการเงินเข้มแข็งในทุกด้าน ส่วนกลุ่มทอผ้าแม่บ้านกองหินเป็นกลุ่มที่มีศักยภาพในระดับต่ำนั้น มีปัจจัยทางด้านการจัดองค์กร การผลิต การตลาดและการเงินอ่อนแอในทุกด้าน โดยปัจจัยทางด้านการจัดองค์กร ทั้งสองกลุ่มมีการกำหนดโครงสร้างการบริหารงานกลุ่มเหมือนกัน แต่กลุ่มที่มีศักยภาพในระดับดี จะมีการปฏิบัติหน้าที่ตามความรับผิดชอบของตนอย่างจริงจัง พร้อมทั้งมีการประสานงานกันภายในกลุ่มเป็นอย่างดี

ดี นอกจากนั้นยังมีผู้นำที่เข้มแข็ง มีความสามารถในการบริหารงาน สร้างฐานการตลาดที่แน่นอนให้กับกลุ่ม อีกทั้งยังได้รับการสนับสนุนและช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐในด้านเงินทุนและความรู้ จนกระทั่งกลุ่มสามารถยืนหยัดได้ด้วยตนเอง ส่วนกลุ่มที่มีศักยภาพในระดับต่ำนั้น แม้จะมีการแบ่งหน้าที่กันอย่างชัดเจนแล้ว แต่ไม่ได้มีการปฏิบัติหน้าที่กันอย่างจริงจัง เนื่องจากกลุ่มฯ ได้เปลี่ยนบทบาทจากการผลิตเพื่อจำหน่ายเป็นการรับจ้างทอผ้าเพียงอย่างเดียว ทำให้ขาดขวัญและกำลังใจในการทำงาน แม้ว่ากลุ่มจะได้รับการสนับสนุนและช่วยเหลือจากหน่วยงานของรัฐทั้งในด้านเงินทุนและความรู้ก็ตาม อีกทั้งผู้นำกลุ่มฯ ไม่สามารถเป็นศูนย์กลางในการประสานงานกลุ่มได้เท่าที่ควร ส่วนระเบียบข้อบังคับของทั้งสองกลุ่มนั้นเกิดจากข้อตกลงของสมาชิกเอง ปัจจัยด้านการผลิต ทั้งสองกลุ่มมีความเชี่ยวชาญในการทอผ้าเหมือนกัน แต่กลุ่มที่มีศักยภาพในระดับดีนั้น มีผลิตภัณฑ์ที่เป็นผ้าทอลายดั้งเดิมและลายประยุกต์ต่างๆ จากการสร้างสรรค์ของสมาชิกกลุ่มในการพัฒนาลวดลายและรูปแบบให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดอยู่เสมอ มีปริมาณการผลิตสม่ำเสมอตลอดปี มีการแบ่งหน้าที่ในการผลิตอย่างชัดเจน ส่วนกลุ่มที่มีศักยภาพในระดับต่ำนั้น มีลักษณะการผลิตตามความต้องการของลูกค้าเท่านั้น การบริหารการผลิตไม่มีความซ้ำซ้อนมากนัก ปริมาณการผลิตขึ้นอยู่กับผู้ว่าจ้าง โดยกลุ่มไม่ต้องรับผิดชอบในการจัดซื้อวัตถุดิบ สำหรับปัจจัยด้านการตลาด ทั้งสองกลุ่มมีความแตกต่างกันที่ฐานการตลาดรองรับผลิตภัณฑ์ ส่งผลให้กลุ่มที่มีศักยภาพในระดับดีไม่มีปัญหาด้านการเงิน เนื่องจากมีเงินทุนหมุนเวียนจากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์อยู่ตลอด แต่กลุ่มที่มีศักยภาพในระดับต่ำไม่มีฐานการตลาดรองรับ ทำให้ไม่มีเงินทุนหมุนเวียนในการผลิต จนกระทั่งต้องล้มเลิกการผลิตเพื่อจำหน่าย ไปเป็นการรับจ้างทอผ้าเพียงอย่างเดียว ซึ่งเป็นการจำกัดการพัฒนาในกลุ่มในทุกรูปแบบ

ข้อเสนอแนะในการพัฒนากลุ่มผู้ผลิตให้มีศักยภาพต่อไป คือ การพัฒนาด้านการจัดองค์กร โดยการกระตุ้นให้สมาชิกกลุ่มทุกคนมีความรู้สึกเป็นเจ้าของร่วมกันและผูกพันกับกลุ่มของตนอย่างแท้จริง การพัฒนาด้านการผลิต แม้ว่าการผลิตผ้าทอส่วนใหญ่ ผู้ผลิตมีความชำนาญจากการสืบสานความรู้จากภูมิปัญญามาแต่ครั้งบรรพบุรุษแล้ว แต่ควรมีการประยุกต์ภูมิปัญญาเข้ากับร่วมสมัยเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ การพัฒนาด้านการตลาดควรได้รับการส่งเสริมของภาครัฐในการเปิดช่องทางการตลาด การพัฒนาด้านการเงิน ควรมีการจัดทำบัญชีกลุ่มอย่างเป็นทางการ เพื่อให้สามารถนำข้อมูลทางการเงินที่ได้มากำหนดราคาผลิตภัณฑ์ได้อย่างแท้จริง

Independent Study Title	The Performance Analysis of Some Cotton Product Producer Groups Under One Tambon One Product Project in Chiang Mai Province	
Author	Miss Thipwimon Unpong	
Degree	Master of Economics	
Independent Study Advisory Committee	Asst. Prof. Dr. Sasipen Phuangsaichai	Chairperson
	Assoc. Prof. Pornthip Thiantheerawit	Member
	Lect. Kansinee Kantawongwan	Member

ABSTRACT

Selected hand-woven textile products producer groups under One Tambon One Product – OTOP scheme in Chiang Mai were studied in organizational structure, production, marketing, and financial aspects; and analyzed to assess their potential. Ban San Gang Pla farmer housewives group was chosen to represent the cases with good potential and Gong Hin women weaving group to represent the cases with poor potential for this study. Information were collected by in-depth interview of 10 group members including the chair-person of each group.

By comparison, the study found that the Ban San Gang Pla or the good potential group had the strength in all aspects while the low potential Gong Hin group had just the opposite. Although both groups shared common organizational or administrative structure, the good potential group performed relatively well from the serious attention to job responsibility of each group member, the well coordination within the group, the strong leader capable of administrative works and building solid market foundation, as well as from the financial and technical support from government agencies to the point that the group became self-reliant. In the poor potential

group, the members did not perform their tasks attentively despite the clear division of responsibilities and with the financial and technical support from various government agencies due to the facts that the group had changed its role from production for market to weaving for payment only, which led to the loss of spirit and willpower among the group members, and that the group leader could not work satisfactorily as the coordinating central agent. Both groups, however, had their own sets of rules and regulations established by the mutual agreement of their members. In the production aspect, both groups were considered skillful in textile weaving. However, the good potential group could produce both traditional textile pattern and modified design from creative thinking of group members to constantly respond to market need. This group turned out products regularly all-year-round and had clear division of production tasks among group members, meanwhile, the poor potential group produced to customers' order only, without much complication in production management because the output levels were determined by the contractors or customers that also were responsible for supplying raw materials to this weaving group. In marketing aspect, the two groups differed in market bases. The good potential group had ready market and hence the constant revolving capital from selling products and the absence of financial problems. The poor potential group had had no secured outlets causing the shortage of revolving capital for production to the point it ceased to produce for market and produced to order only; and this became the barrier to all kinds of group development.

To enhance the potential of various producer groups, specific advices are given. For organizational improvement, group members should be encouraged to have a genuine sense of common group ownership and commitment. In production aspect although most weavers have their skills inherited from their ancestors, they should apply the indigenous knowledge with contemporary trend for product value addition. Support from government sector should come in the form of widening market channels. In financial matter, the group should adapt a formal accounting system to enable the utilization of financial data to determine effectively the prices of various products.