

การเปรียบเทียบธุรกิจผ้าไหมระหว่างกลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้อง และกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝาย จังหวัดขอนแก่น

Silk Business Comparison Between The Hnonhyaplongsilk weaving community and the Baan Hua Fay feminine cooperative community in Khon Kaen province

เฉลิมโรจน์ ชัยสิทธิพัฒนา^{1*}, และ เพียรศักดิ์ ภักดี¹

Chalermrod Chaisittipatana^{1*}, and Piansak Pakdee¹

บทคัดย่อ: การเปรียบเทียบธุรกิจผ้าไหมระหว่างกลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้องและกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝาย จังหวัดขอนแก่น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาเชิงเปรียบเทียบธุรกิจผ้าไหมเพื่อศึกษา การจัดการกลุ่ม การผลิต การตลาด และการเงิน โดยใช้การวิเคราะห์ SWOT ในการวิเคราะห์ข้อมูล ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบจำเพาะเจาะจง (Purposive sampling) และแบบสอบถามในการสัมภาษณ์ พบว่า ในการจัดการกลุ่ม สมาชิกกลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้องมีความเข้าใจในวิสัยทัศน์ วัตถุประสงค์ และการบริหาร มากกว่าสมาชิกกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝาย ด้านการผลิต กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝายมีประสบการณ์ในการปลูกหม่อน เลี้ยงไหม และทอผ้ามากกว่ากลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้อง แต่กลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้องมีปริมาณการผลิตเฉลี่ยมากกว่าคือ ผ้าพื้นและผ้าไหมชุด มีปริมาณมากที่สุด คือ ผลิตได้ปีละประมาณ 2,000 เมตร แต่กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝายผลิตผ้าพื้นได้ทั้งหมดเพียง ปีละประมาณ 810 เมตร สำหรับผ้าไหมประเภทอื่น ๆ มีการผลิตจำนวนไม่มากนัก ด้านการตลาด ลูกค้านักของกลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้องคือ ลูกค้าทั่วไป แต่กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝาย คือ ลูกค้าประจำจากหน่วยงานราชการ ด้านการเงิน ในรอบ 1 ปีที่ผ่านมา กลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้อง มีรายได้ทั้งหมดเฉลี่ย 1,365,000 บาท สินค้าที่จำหน่ายได้มากที่สุดคือ ผ้าไหมมัดหมี่และผ้าพื้นชนิดละ 700 ฟืน ในขณะที่กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝายมีรายได้ทั้งหมดเฉลี่ย 1,123,000 บาท สินค้าที่จำหน่ายได้มากที่สุดคือ ผ้าไหมชุดจำนวน 160 ฟืน ซึ่งชี้ให้เห็นว่า กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝายควรเพิ่มกำลังการผลิต และออกขายในงานแสดงสินค้าให้มากขึ้นเพื่อเพิ่มยอดขาย ส่วนกลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้อง ควรเน้นการส่งเสริมการขาย เช่น กิจกรรม ลด แลก แจก แถม ให้กับลูกค้าเพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้าประจำ และเพิ่มการจำหน่ายให้กับหน่วยงานภาครัฐ

คำสำคัญ: ผ้าไหม

Abstract: A Silk business comparison between the Hnonh Ya Plong Silk Weaving Community and the Baan Hua Fay Feminine Cooperative Community in Khon Kaen Province. This study was aimed to comparatively investigate silk business to develop group management, production, marketing and finance by purposive sampling SWOT analysis and interviews. indicated that the Hnong Ya Plong Silk weaving Community had a more efficient strategy (encompassing community vision,

¹ภาควิชาเศรษฐศาสตร์เกษตร คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยขอนแก่น ขอนแก่น 40002

¹Department of Agricultural Economics, Khon Kean University, Khon Kean 40002

*Corresponding author: iveryiem@hotmail.com

purpose and management) than the Baan Hua Fay Feminine Cooperative Community. In terms of production, Baan Hua Fay Feminine Cooperative Community had more experience in growing mulberry, raising silk worm and weaving than the other community but the Hnonh Ya Plong Silk Weaving Community had higher output, according to its production which were silk cloth and silk dress sets. Hnonh Ya Plong Silk Weaving Community produced 2,000 meters of silk cloth and silk dress set per year while Baan Hua Fay Feminine Cooperative Community produced 810 meters of silk cloth and silk dress set per year. The two communities less frequently produced other kinds of silk. In terms of marketing, the main customers of Hnonh Ya Plong Silk Weaving Community were general customers while the main customers of Baan Hua Fay Feminine Cooperative Community were regular customers from government organizations. In term of finance, concerning to the previous year, the Hnonh Ya Plong Silk Weaving Community earned a total income of approximately 1,365,000 Thai baht by selling 700 silk cloth and 700 tie-dyed silk as its best sellers while the Hnonh Ya Plong Silk Weaving Community earned total income of 1,123,000 Thai Bath approximately by selling 160 silk dress sets, which was its best seller. According to the results, Baan Hua Fay Feminine Cooperative Community should increase productivity and display its outcomes more often for instance at exhibitions to increase sales. Hnonh Ya Plong Silk Weaving Community should emphasize on sales promotion such as creating selling campaigns to increase regular customers and to raise sales to government organizations.

Key words: Thai silk

บทนำ

จังหวัดขอนแก่น เป็นจังหวัดที่มีชื่อเสียงเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ผ้าไหม มีเกษตรกรทอผ้าไหมอยู่ 2 กลุ่ม ที่มีบทบาทสำคัญในพัฒนาอาชีพปลูกหม่อนเลี้ยงไหมของจังหวัดขอนแก่น ได้แก่ กลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้อง บ้านหนองหญ้าปล้อง ตำบลโพนเพ็ก อำเภอมัญจาคีรี จังหวัดขอนแก่น และกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝาย บ้านหัวฝาย ตำบลปอแดง อำเภอนันท จังหวัดขอนแก่น ทั้งสองกลุ่มมีลักษณะการดำเนินงานของกลุ่มแตกต่างกัน แต่ทั้งสองกลุ่มต่างก็มีชื่อเสียง และมีผลการดำเนินงานที่โดดเด่น เมื่อต้นปี 2553 ที่ผ่านมามีทั้งสองกลุ่มเริ่มประสบปัญหาด้านการผลิต คือ วัตถุดิบการผลิตมีราคาแพง เช่น เส้นไหม ด้านการตลาด สินค้าจำหน่ายยากลำบากส่งผลกระทบต่อด้านการเงิน คือ ขาดสภาพคล่อง (ศูนย์หม่อนไหมเฉลิมพระเกียรติสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถขอนแก่น, 2553) การศึกษาในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาเปรียบเทียบทั้งสองกลุ่ม ในด้านการ

จัดการกลุ่ม การผลิต การตลาดและการเงินเพื่อนำจุดเด่นของอีกกลุ่มที่ทำได้ดีไปแนะนำอีกกลุ่มที่ยังทำได้ไม่ดี รวมถึงศึกษาปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินงาน

วิธีการศึกษา

การศึกษาครั้งนี้ เป็นการศึกษาเชิงเปรียบเทียบธุรกิจผ้าไหม โดยใช้การวิเคราะห์ SWOT ในการวิเคราะห์ข้อมูล โดยการศึกษาจุดแข็งและจุดอ่อนของกลุ่ม โอกาสในการพัฒนาธุรกิจของกลุ่ม ตลอดจนอุปสรรคในการดำเนินงาน (เอกชัย บุญยาภิธานม, 2553) เพื่อให้เห็นการบริหารที่แตกต่างกันของทั้งสองกลุ่ม ระหว่างกลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้อง ต.โพนเพ็ก อ.มัญจาคีรี จ.ขอนแก่น จำนวนตัวอย่าง 17 ราย จากทั้งหมด 52 ราย และกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝาย ต.ปอแดง อ.ชนบท จ.ขอนแก่น จำนวนตัวอย่าง 17 ราย จากทั้งหมด 42 ราย ใช้วิธีการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง (Purpostive sampling) โดยเลือกสัมภาษณ์

บุคคลที่สามารถให้ข้อมูลสำคัญ เข้าร่วมผลิตผ้าไหมอย่างสม่ำเสมอ มีอายุการเป็นสมาชิกมากกว่า 1 ปีขึ้นไป (เมธาวิ สุ่มมาตย์, 2552) ช่วงเวลาของการศึกษาในครั้งนี้ คือ ช่วงเวลาตั้งแต่เดือนมกราคม 2553 จนถึงเดือนธันวาคม 2553 โดยใช้แบบสอบถามในการสัมภาษณ์เกี่ยวกับ การจัดการกลุ่ม การผลิต การตลาด และการเงิน ของกลุ่มมาประกอบการพิจารณา เพื่อวิเคราะห์และสรุปผลการศึกษา

ผลการศึกษาและวิจารณ์

การจัดการกลุ่ม

ผลการศึกษาพบว่า กลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้อง กลุ่มมีวิสัยทัศน์และวัตถุประสงค์เป็นลายลักษณ์อักษร ทำให้สมาชิกเข้าใจในวิสัยทัศน์และวัตถุประสงค์ มีการบริหารกลุ่มแบบรวมกิจกรรม คือ แบ่งงานกันทำตามหน้าที่ สายบังคับบัญชา และบทบาทสมาชิกชัดเจน รูปแบบสายงานเป็นแบบบนลงล่าง แต่กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝายสมาชิกยังไม่เข้าใจวิสัยทัศน์ของกลุ่ม เพราะกลุ่มไม่มีวิสัยทัศน์เป็นลายลักษณ์อักษร การบริหารกลุ่มเป็นแบบกระจายอำนาจ คือ แบ่งงานกันทำตามหน้าที่และสามารถช่วยเหลืองานกันได้อย่างอิสระ สายบังคับบัญชาไม่ชัดเจน บทบาทสมาชิกเท่าเทียมกัน รูปแบบสายงานเป็นแบบแนวราบหรือไขว้แมงมุม ด้านประธานกลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้องสามารถตัดสินใจวางแผน กำหนดกลยุทธ์และวางแผนธุรกิจอย่างเต็มที่ แต่กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝายประธานต้องได้รับการเห็นชอบจากสมาชิกก่อน ประธานกลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้องมีความรู้ความเข้าใจในหลักการจัดการ การตลาด และการเงินสูงกว่าประธานกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝาย แต่ประธานบ้านหัวฝายมีเวลาว่างให้สมาชิกมากกว่าประธานกลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้อง มีการเรียนการ

สอนอาชีพปลูกหม่อน เลี้ยงไหมและทอผ้าให้กับแรงงานในชุมชนเพื่อสร้างแรงงานใหม่ให้กับกลุ่มอย่างต่อเนื่องแต่กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝายยังไม่ชัดเจน

การจัดการการผลิต

ด้านการปลูกหม่อน พบว่ากลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝายมีประสบการณ์ในการปลูกหม่อน มากกว่ากลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้อง คือเฉลี่ย 33.87 ปี และ 23.53 ปี ตามลำดับ ปัญหาที่พบมากที่สุดในการปลูกหม่อนของทั้งสองกลุ่มคือแมลงและโรคของต้นหม่อน

สำหรับการเลี้ยงไหม กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝายมีประสบการณ์การเลี้ยงไหมมากกว่ากลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้อง คือเฉลี่ย 33.87 ปี และ 23.53 ปี ตามลำดับ ส่วนมากสมาชิกทั้งสองกลุ่มเลี้ยงไหมพันธุ์ไทยพื้นบ้านและพันธุ์ไทยลูกผสม ค่าใช้จ่ายส่วนมากในการเลี้ยงไหมคือ ค่าบำรุงรักษาโรงเลี้ยงไหมกลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้อง คิดเป็นเงินเฉลี่ย 314.66 บาทต่อครัวเรือนต่อปี และกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝาย คิดเป็นเงินเฉลี่ย 282.35 บาทต่อครัวเรือนต่อปี

ในส่วนของการทอผ้าไหม กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝายมีประสบการณ์ในการทอผ้าไหม มากกว่ากลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้อง คือเฉลี่ย 35.25 ปี และ 22.85 ปี ตามลำดับ ประเภทผ้าไหมที่สมาชิกทั้งสองกลุ่มผลิตส่วนมากคือ ผ้าไหมมัดหมี่และผ้าพื้น การใช้สีย้อมไหมทั้งสองกลุ่มใช้สีแตกต่างกันคือ กลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้องส่วนมากจะย้อมสีธรรมชาติ แต่กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝายส่วนมากจะย้อมสีเคมี ในปีที่ผ่านมา กลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้องผลิตผ้าพื้นและผ้าไหมชุดได้ปริมาณมากที่สุด ปีละประมาณ 2,000 เมตร แต่กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝาย ผลิตผ้าพื้นได้ปริมาณมากที่สุดคือ ปีละประมาณ 810 เมตร สำหรับการผลิตผ้าไหมประเภทอื่น ๆ มีสัดส่วนเพียงเล็กน้อย ปัญหาที่พบมากที่สุดในการทอผ้า

ไหมกลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้อง คือ คุณภาพในการผลิต และกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝาย คือ ปริมาณเส้นไหมไม่เพียงพอในการผลิต

การจัดการการตลาด

จากการศึกษากลุ่มลูกค้าเป้าหมายในปีที่ผ่านมาของทั้งสองกลุ่มแตกต่างกันคือ กลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้อง จะให้ความสำคัญกับลูกค้าทั่วไปและลูกค้าประจำเท่ากัน แต่กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝายจะให้ความสำคัญกับกลุ่มลูกค้าประจำมากกว่าลูกค้าทั่วไป แต่รายได้หลักของทั้งสองกลุ่มจะมาจากลูกค้าประจำเหมือนกัน ช่องทางการจำหน่ายของทั้งสองกลุ่มแตกต่างกัน คือ กลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้อง มีช่องทางจำหน่ายที่หลากหลายกว่าคือ จำหน่ายสินค้าที่กลุ่ม ขายส่งตามร้านค้าขายหัตถกรรมพื้นบ้านที่ต่างจังหวัดเช่น จังหวัดชัยภูมิ จังหวัดอุดรธานี และจังหวัดหนองคาย ส่วนมากกลุ่มจะจำหน่ายผ้าไหมตามงานแสดงสินค้าที่หน่วยงานของรัฐและเอกชนจัดขึ้น แต่กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝายส่วนมากจะจำหน่ายสินค้าที่กลุ่ม และกลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้องมีการสร้างสินค้าใหม่ให้มีความหลากหลายอย่างต่อเนื่องเพื่อจับกลุ่มลูกค้าทั่วไป และมีทีมงานขายที่ดีกว่ากลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝาย แต่กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝายจะสร้างสินค้าเพื่อจับกลุ่มลูกค้าประจำจึงมีฐานลูกค้าที่เข้มแข็ง แหล่งตลาดประจำ และการปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าที่ดีกว่ากลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้อง ด้านสื่อประชาสัมพันธ์ส่วนมากทั้งสองกลุ่มใช้เหมือนกัน คือ ใช้วิธีลูกค้าแนะนำกันต่อไป

การจัดการการเงิน

กลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้อง มีการจัดทำบัญชีแสดงรายรับ รายจ่าย รายการขาย และสินค้าคงคลังที่ชัดเจนและทันสมัยกว่ากลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝาย ในรอบ 1 ปีที่ผ่านมา กลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้องมีรายได้ส่วนมากมาจากการจำหน่ายผ้าไหมประมาณ 700 ผืน คิดเป็นเงิน

เฉลี่ย 480,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 35.16 ของรายได้ทั้งหมดของกลุ่ม แต่กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝายส่วนมากมาจากผ้าไหมชุด จำนวนเฉลี่ย 160 ผืน คิดเป็นเงินเฉลี่ย 208,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 39.02 ของรายได้ทั้งหมดของกลุ่ม แต่กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝาย จะมีรายได้จากการจำหน่ายผ้าไหมให้หน่วยงานราชการ คือ การขายผ้าไหมให้ค่ายทหาร สุรินทร์ และสวนจิตรดาโดยทั้งสองกลุ่มจะรับผ้าไหมทุกชิ้นที่ผ่านเกณฑ์มาตรฐาน ซึ่งสร้างรายได้ให้กับกลุ่มในปีที่ผ่านมาเฉลี่ย 590,000 บาท แต่กลุ่มจะไม่ได้เป็นเงินสดในทันที โดยจะได้เงินหลังจากจำหน่ายผ้าแล้วประมาณ 6 เดือนหรือมากกว่า 12 เดือน

เป็นที่น่าสังเกตว่า ยอดจำหน่ายผ้าไหมทั้งหมดเฉลี่ยของกลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้องจะมียอดจำนวนสูงกว่ากลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝายประมาณ 1,320 ชิ้น ทำให้รายได้เฉลี่ยสูงกว่าเท่ากับ 835,000 บาท แต่เมื่อกลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝาย รวมรายได้การจำหน่ายผ้าไหมให้หน่วยงานราชการ ทำให้มีรายได้เฉลี่ยทั้งหมดในขณะที่กลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้อง มีรายได้เฉลี่ยทั้งหมด 1,365,000.00 บาท (Table 1) ปัญหาที่พบมากที่สุดในการเงินของทั้งสองกลุ่มคือ การตั้งราคาไม่สามารถตั้งราคาให้สูงได้

สรุปและข้อเสนอแนะ

ในด้านการจัดการกลุ่ม กลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้องมีการดำเนินงานแบบธุรกิจเอกชน แต่กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝายมีการดำเนินงานแบบกลุ่มสหกรณ์ ถ้าต้องการให้เกิดความยั่งยืนในการบริหารกลุ่ม กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝาย ต้องสร้างคนรุ่นใหม่ขึ้นมาทดแทนคนรุ่นเก่า เนื่องจากในปัจจุบันสมาชิกมีอายุเฉลี่ยมากกว่า 50 ปี ในขณะที่กลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้อง ปรชาชนควรถ่ายทอดความรู้ ด้านการจัดการ การบริหารต่าง ๆ

ให้สมาชิกเพื่อสามารถขึ้นมาแทนตนเองได้ในอนาคต

กลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้องมีปริมาณการผลิตมาก มีความหลากหลายของสินค้า มีช่องทางการตลาดหลายทาง มียอดขายง่ายและรายได้สูงจากกลุ่มลูกค้าทั่วไปมากกว่ากลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝาย แต่กลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝายมีประสบการณ์ในการผลิตมาก มีตลาดจำหน่ายประจำ มียอดขายให้กับหน่วยงานราชการดีกว่ากลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้อง ซึ่งชี้ให้เห็นว่ากลุ่มสตรีสหกรณ์บ้านหัวฝาย ควรเพิ่มกำลังการผลิตและออกขายในงานแสดงสินค้าให้มากขึ้นเพื่อเพิ่มยอดขาย กลุ่มทอผ้าบ้านหนองหญ้าปล้อง ควรเน้นการส่งเสริมการขาย เช่น กิจกรรม ลด แลก แจก แถม ให้กับลูกค้าเพื่อเพิ่มกลุ่มลูกค้าประจำ และเพิ่มการติดต่อกับหน่วยงานภาครัฐ

เอกสารอ้างอิง

- เมธาวี ตุ่มมัตย์. 2552. การศึกษาการจัดการธุรกิจของกลุ่มทอผ้าไหมบ้านห้วยหลิม ตำบลมะปัว กิ่งอำเภอทุ่งเขาหลวง จังหวัดร้อยเอ็ด. รายงานอิสระปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจการเกษตร บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยขอนแก่น.
- ศูนย์หม่อนไหมเฉลิมพระเกียรติสมเด็จพระนางเจ้าสิริกิติ์ พระบรมราชินีนาถ ขอนแก่น. รายงานผู้ปลูกหม่อนเลี้ยงไหม. 2553. จังหวัดขอนแก่น. [ม.ป.พ.]
- เอกชัย บุญยาพิชฐาน. 2553. คู่มือวิเคราะห์ SWOT อย่างมืออาชีพ. ปัญญาชน, กรุงเทพฯ.

Table 1. Income from silk in last year

Income of each silk type per year	Hnonh Ya Plong Silk Weaving Community			Baan Hua Fay Feminine Cooperative Community		
	Quantity	Income	Percentage	Quantity	Income	Percentage
	(Piece)	(Thai Bath)		(Piece)	(Thai Bath)	
1. Cloth	700	315,000.00	23.07	400	160,000.00	30.01
2. Tie-dyed	700	480,000.00	35.16	300	165,000.00	30.95
3.Dress set	300	420,000.00	30.76	160	208,000.00	39.02
4. Men's shirt	100	150,000.00	10.98	0.00	0.00	0.00
Total (1)	1,800	1,365,000.00	100.00	480	533,000.00	100.00
Sale Income from customers	Quantity	Income	Percentage	Quantity	Income	Percentage
	(Piece)	(Thai Bath)		(Piece)	(Thai Bath)	
1.Surin Military Camp	0.00	0.00	0.00	1,350	540,000.00	91.52
2.The Royal Chitralada Projects	0.00	0.00	0.00	100	40,000.00	6.77
Total (2)	0.00	0.00	100.00	1,450	590,000	100.00
Total(1) + (2)	1,800	1,365,000.00	100.00	1,930	1,123,000.00	100.00