

## บทที่ 4 ผลการศึกษา

การศึกษาเกี่ยวกับผลตอบแทนจากการลงทุนในการผลิตผ้าทอพื้นเมือง ระดับอุตสาหกรรมในครัวเรือนในเขต อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ ครั้งนี้ใช้แบบสอบถามชาวบ้านผู้ผลิตผ้าทอพื้นเมือง จำนวนรวม 65 รายในแต่ละกลุ่มทอผ้าที่มีการเก็บจำนวนประชากรไว้ที่สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ ข้อมูลที่ได้รับประกอบด้วยข้อมูล 4 ส่วน ดังนี้

- (1) การรวบรวมข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับลักษณะโดยทั่วไปของอาชีพการผลิตผ้าทอพื้นเมืองระดับอุตสาหกรรมในครัวเรือน
- (2) ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุน และค่าใช้จ่ายในการผลิตผ้าทอพื้นเมือง
- (3) ข้อมูลเกี่ยวกับผลตอบแทนในการผลิตผ้าทอพื้นเมือง
- (4) ปัญหาและอุปสรรคในแต่ละด้านในการผลิตผ้าทอพื้นเมือง

ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการผลิตผ้าทอพื้นเมืองระดับอุตสาหกรรมในครัวเรือน

### 1. ผู้ประกอบการ

ตารางที่ 4-1 แสดงจำนวนและร้อยละจำแนกตามกลุ่มทอผ้า

กลุ่มทอผ้า	จำนวนราย	ร้อยละ
กลุ่มทอผ้าทรายมูล	10	15.38
กลุ่มทอผ้าบ้านป่าสักขวาง	15	23.08
กลุ่มทอผ้าบ้านออนใต้	20	30.77
กลุ่มทอผ้าบวกค้าง	20	30.77
รวม	65	100.00

จากตารางที่ 4-1 พบว่า กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองในเขตอำเภอสันกำแพง จำนวน 65 ราย ที่ทำการสำรวจ ประกอบด้วย กลุ่มทอผ้าทรายมูล จำนวน 10 ราย คิดเป็นร้อยละ 15.38 กลุ่มทอผ้าบ้านป่าสักขวาง จำนวน 15 ราย คิดเป็นร้อยละ 23.08 กลุ่มทอผ้าบ้านออนใต้ จำนวน 20 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.77 และกลุ่มทอผ้าบวกค้าง จำนวน 20 ราย คิดเป็นร้อยละ 30.77

ตารางที่ 4-2 แสดงจำนวนและร้อยละจำแนกตามสถานภาพ

สถานะภาพ	จำนวนราย		รวม	ร้อยละ
	หญิง	ชาย		
สมรส	42	3	45	69.23
หม้าย	11	0	11	16.92
โสด	9	0	9	13.85
<b>รวม</b>	<b>62</b>	<b>3</b>	<b>65</b>	<b>100.00</b>

จากตารางที่ 4-2 พบว่า ลักษณะทั่วไปของผู้ประกอบการส่วนใหญ่เป็นหญิง จำนวน 62 ราย เป็น ชาย จำนวน 3 ราย และมีอายุอยู่ในช่วง 31 – 75 ปี คิดเป็นอายุโดยเฉลี่ยประมาณ 48 ปี สมรสแล้ว จำนวน 45 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 69.23 เป็นหม้าย จำนวน 11 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 16.92 และโสด จำนวน 9 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 13.85

ตารางที่ 4-3 แสดงจำนวนและร้อยละจำแนกตามระดับการศึกษา

ระดับการศึกษา	จำนวนราย	ร้อยละ
ต่ำกว่าประถมศึกษา	2	3.08
ประถมศึกษา	37	56.92
มัธยมศึกษา	20	30.77
อนุปริญญา(ปวส.)	5	7.69
ปริญญาตรี	1	1.54
สูงกว่าปริญญาตรี	0	0.00
<b>รวม</b>	<b>65</b>	<b>100.00</b>

จากตารางที่ 4-3 พบว่า ระดับการศึกษาของผู้ประกอบการในระดับประถมศึกษา จำนวน 37 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 56.92 ระดับมัธยมศึกษา จำนวน 20 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 30.77 ระดับอนุปริญญา(ปวส.) จำนวน 5 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 7.69 ระดับต่ำกว่าประถมศึกษา จำนวน 2 ราย คิดเป็นร้อยละ 3.08 และระดับปริญญาตรี จำนวน 1 ราย คิดเป็นร้อยละ 1.54

ตารางที่ 4-4 แสดงจำนวนและร้อยละจำแนกตามลักษณะการประกอบอาชีพผ้าพื้นเมือง

ประเภทของอาชีพ	จำนวนราย	ร้อยละ
อาชีพหลัก	20	30.77
อาชีพเสริม	45	69.23
รวม	65	100.00

จากตารางที่ 4-4 พบว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพทอผ้าพื้นเมืองนี้เป็นอาชีพเสริม จำนวน 45 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 69.23 ก็จะทอผ้าหลังจากที่ว่างจากการค้าขาย หรือหลังเสร็จสิ้นฤดูกาลทำนา ส่วนที่เหลือจำนวน 20 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 30.77 ประกอบเป็นอาชีพหลัก คือ ทำการทอผ้าตลอดทั้งปีโดยไม่ได้ประกอบอาชีพอื่น

ตารางที่ 4-5 แสดงความถี่และร้อยละจำแนกตามสาเหตุในการประกอบอาชีพผ้าทอพื้นเมือง

สาเหตุที่เข้ามาประกอบอาชีพทอผ้าพื้นเมือง	ความถี่	ร้อยละ
บรรพบุรุษเคยทำ	47	48.96
คิดว่าทำแล้วมีกำไร	2	2.08
มีคนชักชวน	39	40.63
ไม่มีอาชีพอื่นๆ	8	8.33

จากตารางที่ 4-5 พบว่า สาเหตุสำคัญที่ผู้ประกอบการเข้ามาประกอบอาชีพทอผ้าพื้นเมือง เนื่องจากสืบทอดมาจากบรรพบุรุษ คิดเป็นร้อยละ 48.96 ของจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด มีการชักชวน รวมกลุ่มกันในแต่ละหมู่บ้าน เพื่อประกอบอาชีพนี้ คิดเป็นร้อยละ 40.63 ของจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ส่วนผู้ที่ประกอบอาชีพนี้เพราะไม่มีอาชีพอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ 8.33 ของจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และผู้ที่ประกอบอาชีพแล้วคิดว่าจะมีผลกำไร คิดเป็นร้อยละ 2.08 ของจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

## 2. เครื่องมือที่ใช้ในการทอผ้า

เนื่องจากเป็นอุตสาหกรรมทอผ้าภายในครัวเรือน เครื่องมือที่ใช้ในการทอผ้าจึงเป็นแบบง่ายๆ สามารถประดิษฐ์ขึ้นใช้เองได้ ซึ่งการทอผ้าจะทอด้วยกี่มีอทำด้วยไม้ซึ่งมี 2 ชนิด ได้แก่ กี่พื้นเมืองและกี่กระตุก ถ้าเป็นผ้าลายขจัดสีเดียวมักทอด้วยกี่กระตุก เพราะทอได้รวดเร็ว นาทีหนึ่งทอได้ 40 เส้น ส่วนผ้าที่มีลวดลายพิศดาร เช่น ผ้ายก ต้องทอด้วยกี่พื้นเมือง

ตารางที่ 4-6 แสดงจำนวนและร้อยละจำแนกตามประเภทของกี่ที่ใช้ในการทอผ้า

ประเภทของกี่ทอผ้า	จำนวน	ร้อยละ
กี่พื้นเมือง	29	44.62
กี่กระตุก	12	18.46
กี่พื้นเมืองและกี่กระตุก	24	36.92
รวม	65	100.00

จากตารางที่ 4-6 พบว่าผู้ผลิตผ้าทอพื้นเมืองระดับครัวเรือนในเขตอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ ทอผ้าด้วยกี่พื้นเมืองอย่างเดียวมีจำนวน 29 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 44.62 เนื่องจากเป็นการทอที่มีลวดลายสวยงามและมีความประณีต หรือบางรายมีการใช้กี่พื้นเมืองมาตั้งแต่สมัยบรรพบุรุษ และไม่ได้มีการพัฒนาหรือซื้อเพิ่มเพราะทำเป็นอาชีพเสริม มักจะใช้อุปกรณ์ที่มีอยู่ ส่วนผู้ผลิตที่ทอด้วยกี่พื้นเมืองและกี่กระตุกมีจำนวน 24 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 36.92 ส่วนใหญ่จะประกอบเป็นอาชีพหลัก มีการลงทุนเพิ่มจากอุปกรณ์ที่มีอยู่ และผู้ผลิตที่ทอผ้าด้วยกี่กระตุกอย่างเดียวมีจำนวน 12 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 18.46 ส่วนใหญ่เป็นผู้ผลิตรายใหม่ซึ่งประกอบอาชีพนี้ไม่เกิน 2 ปี

## 3. วัตถุดิบ

ตารางที่ 4-7 แสดงจำนวนและร้อยละจำแนกตามแหล่งวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

แหล่งของวัตถุดิบ	จำนวน	ร้อยละ
ผลิตเอง	0	0.00
ซื้อ	37	56.92
ผู้ลงทุน	28	43.08
รวม	65	100.00

จากตารางที่ 4-7 พบว่า วัตถุประสงค์ในที่นี่ ได้แก่ เส้นด้าย จากการสำรวจพบว่าไม่มีการผลิตวัตถุประสงค์เอง ผู้ผลิตซื้อเส้นด้ายมาจากตลาดในท้องถิ่นหรือตลาดในตัวจังหวัด(ตลาดวโรรส) จำนวน 37 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 56.92 ส่วนผู้ผลิตจำนวน 28 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 43.08 ซื้อเส้นด้ายจากผู้ลงทุนเป็นเงินเชื่อ เมื่อทอผ้าเสร็จแล้วก็จะนำผ้าทอนั้น ๆ ไปขายให้แก่ผู้ลงทุน ผู้ลงทุนก็จะหักค่าด้ายแต่ละคราออกจากจำนวนเงินที่ผู้ผลิตจำหน่ายได้

ตารางที่ 4-8 แสดงจำนวนและร้อยละจำแนกตามลักษณะของเส้นด้ายที่ทำการซื้อ

ลักษณะของเส้นด้ายที่ทำการซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
เส้นด้ายดิบ	1	2.33
เส้นด้ายที่ย้อมสีแล้ว	60	88.37
ทั้งเส้นด้ายดิบและเส้นด้ายที่ย้อมสีแล้ว	4	9.30
รวม	65	100.00

จากตารางที่ 4-8 พบว่าผู้ผลิตส่วนใหญ่จะซื้อเส้นด้ายที่ย้อมสีเสร็จเรียบร้อยแล้วอย่างเดียวจำนวน 60 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 88.37 ซื้อเส้นด้ายดิบและเส้นด้ายที่ย้อมสี จำนวน 4 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 9.30 และซื้อเส้นด้ายดิบอย่างเดียว จำนวน 1 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 2.33 ผู้ผลิตที่ซื้อเส้นด้ายดิบมีจำนวน 5 ราย เนื่องจากผู้ผลิตมีความรู้ในกรรมวิธีย้อมสีและทำการย้อมสีเส้นด้ายเอง โดยไม่ได้จ้างย้อม เพราะต้องการย้อมสีที่มีลวดลาย และเป็นรูปแบบใหม่ ๆ

ตารางที่ 4-9 แสดงความถี่และร้อยละจำแนกตามสาเหตุที่ซื้อเส้นด้ายย้อมสี

สาเหตุที่ซื้อด้ายย้อมสี	ความถี่	ร้อยละ
ประหยัดต้นทุน	22	16.92
ประหยัดเวลา	44	33.85
ไม่มีความรู้ในกรรมวิธีการย้อมสี	29	22.31
ย้อมสีเองไม่สวย	34	26.15
อื่นๆ	1	0.77

จากตารางที่ 4-9 พบว่า สาเหตุที่ซื้อเส้นด้ายย้อมสี เนื่องจากเส้นด้ายที่ย้อมสีแล้วทำให้ประหยัดเวลา คิดเป็นร้อยละ 33.85 ของจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ย้อมสีเองไม่สวย

คิดเป็นร้อยละ 26.15 ของจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ไม่มีความรู้ในกรรมวิธีการย้อมสีพอทำให้ย้อมสีออกมาได้ไม่ตรงตามที่ต้องการ สีซีดบาง สีตกบาง คิดเป็นร้อยละ 22.15 ของจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ทำให้ประหยัดต้นทุน คิดเป็นร้อยละ 16.92 ของจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และอื่นๆ อย่างเช่น การซื้อเส้นด้ายที่ย้อมสีแล้ว มีสีให้เลือกหลากหลาย สามารถเลือกสีได้ตรงตามที่ต้องการ และสะดวก คิดเป็นร้อยละ 0.77 ของจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

#### 4. แรงงาน

ตารางที่ 4-10 แสดงความถี่และร้อยละจำแนกตามประเภทของแรงงานที่ทำการผลิตผ้าทอพื้นเมือง

ประเภทของแรงงาน	ความถี่	ร้อยละ
แรงงานที่เป็นสมาชิกในครอบครัว	65	84.42
ลูกจ้างประจำ	0	0.00
ลูกจ้างชั่วคราว	0	0.00
ลูกจ้างเป็นรายชิ้น (เมตร)	12	15.58

จากตารางที่ 4-10 พบว่า ผู้ผลิตใช้แรงงานที่เป็นสมาชิกในครอบครัวหรือญาติพี่น้องช่วยกันทำทั้งหมดคิดเป็นร้อยละ 84.42 ของจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด โดยแต่ละคนมีความชำนาญ เพราะได้รับความรู้และการฝึกฝนมาจากบรรพบุรุษ สำหรับค่าแรงไม่ได้มีกฎเกณฑ์ว่าจ่ายเท่าใด โดยเฉพาะสมาชิกในครอบครัวซึ่งเป็นลูกหลานจะไม่ได้รับค่าจ้าง นอกจากจะได้รับการเลี้ยงดูตามธรรมดาในฐานะผู้อาศัย หรืออาจให้รางวัลเป็นสินน้ำใจเป็นครั้งคราว ส่วนการจ้างแรงงานข้างนอกจะเป็นการจ้างรายชิ้น หรือตามจำนวนที่ทอได้ คิดเป็นร้อยละ 15.58 ของจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

ตารางที่ 4-11 แสดงจำนวนและร้อยละจำแนกตามจำนวนสมาชิกในครอบครัวที่ช่วยผลิตในแต่ละราย

จำนวนสมาชิกในครอบครัวที่ช่วยผลิต	จำนวน	ร้อยละ
1 คน	11	16.92
2 คน	39	60.00
3 คน	12	18.46
4 คน	3	4.62
รวม	65	100.00

จากตารางที่ 4-11 พบว่า ผู้ผลิตที่ใช้แรงงานเป็นสมาชิกในครอบครัว 1 คน มีจำนวน 11 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 16.92 ของจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ใช้แรงงานสมาชิกในครอบครัว 2 คนมีจำนวน 39 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 60.00 ของจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ใช้แรงงานสมาชิกในครอบครัว 3 คนมีจำนวน 12 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 18.46 ของจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และใช้แรงงานสมาชิกในครอบครัว 4 คนมีจำนวน 3 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 4.62 ของจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด ซึ่งผู้ผลิตที่ใช้แรงงานเป็นสมาชิกในครอบครัวเพียงคนเดียว จะจ้างลูกจ้างให้ค่าตอบแทนเป็นรายชิ้น หรือตามจำนวนที่ทอได้ สาเหตุเนื่องจากบุตรหลานไม่มี หรือไม่สนใจในอาชีพนี้

#### 5. ภาวะการตลาด

จากการสำรวจพบว่าผู้ผลิตทั้งหมด ไม่มีร้านจำหน่ายสินค้าของตนเอง ผู้ผลิตจะใช้บริเวณใต้ถุนเรือนหรือบริเวณส่วนหนึ่งของบ้านทำการผลิตเท่านั้น ส่วนการจำหน่ายส่วนใหญ่จะส่งให้ร้านค้าที่จำหน่ายผ้าฝ้ายในอำเภอสันกำแพง และตลาดในตัวเมือง ส่วนการขายปลีกจะได้ขายต่อเมื่อลูกค้ามาซื้อที่บ้านเอง หรือมีการจัดงานหรือเทศกาลขึ้น ก็จะนำสินค้าของตนออกไปวางจำหน่ายด้วย

ตารางที่ 4-12 แสดงจำนวนและร้อยละจำแนกตามปริมาณการจำหน่ายเมื่อเปรียบเทียบกับปี พ.ศ.2544

ปริมาณการจำหน่ายเทียบกับปี พ.ศ.2544	จำนวน	ร้อยละ
น้อยกว่า พ.ศ.2544	25	38.46
มากกว่า พ.ศ.2544	19	29.23
เท่ากับ พ.ศ.2544	21	32.31
รวม	65	100.00

จากตารางที่ 4-12 พบว่า ผู้ผลิตจำนวน 25 ราย คิดเป็นร้อยละ 38.46 มีปริมาณการจำหน่ายน้อยกว่าปี พ.ศ. 2544 ผู้ผลิตจำนวน 21 รายคิดเป็นร้อยละ 32.31 มีปริมาณการจำหน่ายเท่ากับปี พ.ศ.2544 คงที่ และผู้ผลิตจำนวน 19 ราย คิดเป็นร้อยละ 29.23 ที่ปริมาณการจำหน่ายเพิ่มขึ้นจากปี พ.ศ. 2544 ส่วนสาเหตุที่ปริมาณการจำหน่ายน้อยลงและไม่เพิ่มขึ้นอาจเนื่องจากผู้ผลิตทำการผลิตผลิตภัณฑ์แบบเดิม โดยไม่มีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบและพัฒนาารูปแบบใหม่ ๆ ให้ทันสมัย และประกอบกับผู้

บริโภคส่วนใหญ่หันไปซื้อผลิตภัณฑ์ที่ทำสำเร็จรูป เช่น เสื้อผ้าสำเร็จรูป ผ้าชิ้นที่ทำการตัดเย็บสำเร็จรูปแล้ว ทำให้ผ้าทอพื้นเมืองที่เป็นผืน หรือเป็นเมตรมีปริมาณการจำหน่ายลดลง

ตารางที่ 4-13 แสดงความถี่และร้อยละจำแนกตามปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อปริมาณขาย

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อปริมาณขาย	ความถี่	ร้อยละ
เทศกาลการท่องเที่ยว	47	40.52
เทศกาลประเพณีต่าง ๆ	54	46.55
ลูกค้าประจำ	15	12.93

จากตารางที่ 4-13 พบว่าปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อปริมาณขาย คือ เทศกาลประเพณีต่าง ๆ คิดเป็นร้อยละ 46.55 ของจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และเทศกาลการท่องเที่ยวในช่วงเดือน ตุลาคม – เมษายน เป็นระยะเวลาที่นักท่องเที่ยวจะขึ้นมาเที่ยวที่จังหวัดเชียงใหม่เป็นจำนวนมาก ช่วงนี้จะขายดี คิดเป็นร้อยละ 40.52 ของจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด และการจำหน่ายขึ้นอยู่กับลูกค้าประจำ คิดเป็นร้อยละ 12.93 ของจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด

จากข้อมูลข้างต้นนี้แสดงว่าความต้องการผ้าทอเป็นผืน มีแนวโน้มลดลงในกลุ่มผู้บริโภค แต่จากการสอบถามในกรณีที่ขายให้กับคนกลางเพื่อนำไปผลิตต่อหรือตัดแปลงเป็น ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปต่างๆ มีแนวโน้มสูงขึ้น แต่จะขายได้ราคาไม่สูงมากนัก และบางครั้งก็ถูกกดราคา เพราะผู้ผลิตเองไม่มีเงินทุนหมุนเวียน ผลิตได้เท่าใดก็พยายามขายให้หมด เพื่อนำเงินมาซื้อวัตถุดิบเพื่อผลิตในครั้งต่อไป นอกจากนี้ปริมาณการจำหน่ายทั้งปลีก และส่ง ในระหว่างปีไม่คงที่ ซึ่งปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อปริมาณการจำหน่าย คือ เทศกาลต่าง ๆ

## 6. ช่องทางการจำหน่าย

ตารางที่ 4-14 แสดงความถี่และร้อยละจำแนกตามช่องทางการจำหน่าย

ช่องทางการจำหน่าย	ความถี่	ร้อยละ
ผู้ผลิต	37	34.58
คนกลาง	40	37.38
ผู้ลงทุน	30	28.04



จากตารางที่ 4-14 พบว่า ผู้ผลิตจะไม่ได้กำหนดแน่นอนว่าจะจำหน่ายอย่างไรแล้วแต่ช่องทางจำหน่าย โดยผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ ถ้าสามารถจำหน่ายเองได้ก็จะทำการจำหน่าย ที่เหลือก็จะนำมารวมกันตามกลุ่มท่อฟ้าของตน เพื่อทำการตกลงราคาขายและหัวหน้ากลุ่มก็จะนำส่งให้พ่อค้าคนกลาง ซึ่งเพิ่มอำนาจการต่อรองได้มากขึ้น ผู้ผลิตเป็นผู้จำหน่ายเอง คิดเป็นร้อยละ 34.58 ของจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดจำหน่ายผ่านคนกลาง คิดเป็นร้อยละ 37.38 ของจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดและจำหน่ายผ่านผู้ลงทุน คิดเป็นร้อยละ 28.04 ของจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด จะเห็นว่าส่วนใหญ่แล้วการจำหน่ายจะจำหน่ายให้คนกลาง หรือผู้ลงทุน และจากการสอบถามผู้ผลิตแต่ละรายที่ขายให้แก่คนกลาง หรือผู้ลงทุนจะไม่ทราบเลยว่าลูกค้านำไปขายให้แก่ใคร

ตารางที่ 4-15 แสดงจำนวนและร้อยละจำแนกตามลักษณะของการขาย

ลักษณะการขาย	จำนวน	ร้อยละ
ขายปลีกเพียงอย่างเดียว	4	6.15
ขายส่งเพียงอย่างเดียว	40	61.54
ขายทั้งปลีกและส่ง	21	32.31
รวม	65	100.00

จากตารางที่ 4-15 พบว่า ลักษณะการขายของผู้ผลิตขายส่งเพียงอย่างเดียวจำนวน 40 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 61.54 ขายทั้งปลีกและส่งจำนวน 21 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 32.31 และขายปลีกเพียงอย่างเดียวจำนวน 4 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 6.15 แสดงให้เห็นว่าผู้ผลิตส่วนใหญ่จะขายส่งมากกว่าการขายปลีก โดยการขายส่ง ส่วนใหญ่จะขายส่งที่ตลาดในตัวจังหวัดเชียงใหม่ โดยหัวหน้ากลุ่มท่อฟ้าจะรวบรวมฟ้าท่อของสมาชิกในกลุ่ม และขายส่งที่อื่นๆ ด้วย เช่น อำเภอแม่แจ่ม อำเภอจอมทอง จังหวัดเชียงใหม่ และอำเภอเมือง จังหวัดลำปาง

ตารางที่ 4-16 แสดงจำนวนและร้อยละจำแนกตามประเภทผู้ซื้อสำหรับการขายปลีก

ประเภทผู้ซื้อ	จำนวน	ร้อยละ
นักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ	0	0.00
นักท่องเที่ยวชาวไทย	6	24.00
คนพื้นเมืองในท้องถิ่น	15	60.00
ทั้งนักท่องเที่ยวและคนพื้นเมือง	4	16.00
<b>รวม</b>	<b>25</b>	<b>100.00</b>

จากตารางที่ 4-16 พบว่าในกรณีขายปลีกจำนวน 25 ราย ขายให้คนในท้องถิ่นเพียงอย่างเดียวจำนวน 15 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 60.00 ขายให้นักท่องเที่ยวชาวไทยเพียงอย่างเดียวจำนวน 6 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 24.00 และขายให้ทั้งนักท่องเที่ยวและคนในท้องถิ่นจำนวน 4 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 16.00 จะสังเกตว่าไม่มีการขายให้ชาวต่างประเทศ เพราะว่าการผลิตจะผลิตอยู่ในบ้านเรือน ไม่มีร้านค้าจำหน่ายของตนเอง ขาดช่องทางในการจำหน่าย

#### 7. การกำหนดราคาจำหน่าย

ตารางที่ 4-17 แสดงจำนวนและร้อยละจำแนกตามการกำหนดราคาจำหน่าย

การกำหนดราคาจำหน่าย	จำนวน	ร้อยละ
ผู้ผลิต	9	13.85
คนกลาง	0	0.00
ผู้ซื้อขายตกลงราคา	6	9.23
ผู้ลงทุน	19	29.23
ตามราคาตลาด	31	47.69
<b>รวม</b>	<b>65</b>	<b>100.00</b>

ราคาของผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายไม่คงที่ กล่าวคือ ราคาซื้อขายผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันจะแตกต่างกันตามลักษณะของเส้นด้ายที่ใช้ทอ ความยากง่ายในการทอ รวมทั้งราคาของวัตถุดิบ แต่เดิมไม่มีการรวมกลุ่มทอผ้า เมื่อราคาวัตถุดิบสูงขึ้นราคาของผลิตภัณฑ์ก็จะสูงขึ้นแต่ไม่สามารถสูงเท่าที่ควร เนื่องจากถ้าขายแพงก็จะไม่มีคนซื้อ อีกทั้งพ่อค้าคนกลางกดราคา ผู้ผลิตส่วนใหญ่ไม่ทราบว่าจะนำผลิตภัณฑ์ของตนไปขายที่ใด และไม่มีเงินทุนหมุนเวียนที่จะชลอการขายไว้ก่อน จึงจำเป็นต้อง

ขายในราคาที่พ่อค้าคนกลางเสนอให้ ในปัจจุบันชาวบ้านได้รวมกลุ่มกันทำให้อำนาจในการต่อรองสูงขึ้น ราคาที่จำหน่ายให้พ่อค้าคนกลางส่วนใหญ่จะใช้ราคาที่ซื้อขายกันตามราคาท้องตลาด จากตารางที่ 4-17 พบว่าใช้ราคาตลาด คิดเป็นร้อยละ 47.69 ส่วนการจำหน่ายให้ผู้ลงทุนนั้น ผู้ผลิตไม่มีอำนาจในการต่อรอง ผู้ลงทุนจะเป็นผู้กำหนดราคาเองทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ 29.23 ส่วนกรณีที่ผู้ผลิตสามารถกำหนดราคาเองได้ คิดเป็นร้อยละ 13.85 เพราะสามารถควบคุมคุณภาพ และ รูปแบบของผลิตภัณฑ์ของตนเองได้ และกำหนดราคาโดยผู้ซื้อและผู้ขายตกลงราคากัน คิดเป็นร้อยละ 9.23

จากการวิเคราะห์ข้อมูลดังกล่าวข้างต้น จะเห็นว่ากรจำหน่ายผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ มักจะผ่านคนกลางที่ทำหน้าที่ซื้อและขายมากกว่าผู้ผลิตจะขายให้กับผู้บริโภคโดยตรง การควบคุมราคาขายสามารถควบคุมได้ในกรณีที่ขายผ่านกลุ่มพ่อค้าที่ตั้งขึ้นมา ซึ่งสามารถขายได้ตามราคาตลาด ส่วนการขายให้ผู้ลงทุนนั้นจะไม่สามารถควบคุมราคาได้เลย ผู้ลงทุนจะกำหนดราคาเอง สาเหตุเพราะผู้ผลิตไม่มีเงินลงทุนจึงต้องซื้อวัตถุดิบเป็นเงินเชื่อจากผู้ลงทุนเหล่านี้ และทำการหักเงินค่าวัตถุดิบกับผลิตภัณฑ์ที่นำมาขาย

### ข้อมูลเกี่ยวกับต้นทุน และค่าใช้จ่ายในการผลิตผ้าทอพื้นเมือง

#### 1. ค่าใช้จ่ายในการลงทุน (Investment Cost)

ค่าใช้จ่ายในการลงทุนครั้งแรก ซึ่งค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ คือ ต้นทุนคงที่และเป็นส่วนที่เกี่ยวข้องกับสินทรัพย์ถาวร ได้แก่ ค่าสถานที่ ค่าเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต

##### 1.1 ค่าสถานที่

การทอผ้าพื้นเมืองระดับอุตสาหกรรมในครัวเรือนนั้น ผู้ผลิตจะใช้บริเวณใต้ถุนบ้านหรือบริเวณส่วนหนึ่งของบ้านเพียงส่วนน้อย เป็นสถานที่ในการผลิต และเนื้อที่ที่ใช้ในการผลิตนี้ถ้าไม่ได้นำมาใช้ในการทอผ้าก็ไม่ได้ นำไปใช้ประโยชน์อย่างอื่น ประกอบกับเนื้อที่ที่นำมาใช้ในการผลิตนั้นมีจำนวนน้อยมาก ฉะนั้นจึงไม่นำค่าเช่ามาคิดเป็นต้นทุนการผลิต

## 1.2 ค่าเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตผ้าทอพื้นเมือง

ตารางที่ 4-18 แสดงจำนวนและราคาเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตผ้าทอพื้นเมือง

รายการ	จำนวนที่ใช้(ชิ้น)	ราคาต่อหน่วย (บาท)	รวม
กี่พื้นเมือง	1	3,500	3,500
กี่กระตุก	2	7,000	14,000
เครื่องกรอด้าย/ไนกรอด้าย และระวิง	2(ชุด)	1,500.00	3,000.00
หลอดกรอด้าย (เล็ก)	100	8.00	800.00
หลอดกรอด้าย (ใหญ่)	50	2.00	100.00
ผ้าสีบด้าย	}		
ราวที่ใส่หลอดด้าย			
ผ้าก๊อปปี้			
ผ้าใบพัดม้วนด้าย			
ฟืม	3	350.00	1,050.00
ไม้เรียว (ไม้ไผ่)	5	5.00	25.00
ไม้กลม เหลี่ยม แบน	10	20.00	200.00
เข็มฟักร้อยฟืม	10	1.00	10.00
หวีหรือแปลงหรือ ไม้เกลี่ยเส้นด้าย	2	50.00	100.00
กระสวย	3	150.00	450.00
<b>รวม</b>			<b>26,735.00</b>

จากตารางที่ 4-18 เนื่องจาก การทำงานของกี่พื้นเมืองหรือกี่กระตุกไม่ได้ทำงานอย่างสม่ำเสมอเหมือนกับการทำงานของเครื่องจักร แต่ขึ้นอยู่กับผู้ผลิตว่าจะใช้งานมากน้อยเพียงใด จากการสอบถามผู้ผลิตว่ากี่พื้นเมือง หรือกี่กระตุกที่ใช้อยู่ในปัจจุบันนี้มีอายุการใช้งานกี่ปี ผู้ผลิตไม่สามารถจะประมาณได้ว่าจะใช้งานได้กี่ปี ทราบแต่เพียงว่าใช้ได้เรื่อยๆ เพราะได้ใช้มาตั้งแต่สมัยบรรพบุรุษ ส่วนใหญ่มีอายุการใช้งานโดยเฉลี่ยมาแล้ว 20 ปี ส่วนใหญ่ชำรุดหรือเสียหายก็ทำการซ่อมแซม อย่างไรก็ตามหากต้องลงทุนในการทอผ้าจะถือว่ากี่ทอผ้า และอุปกรณ์อื่นๆที่ใช้ในการทำทอผ้าที่ทำการจัดซื้อใหม่ มีมูลค่าค่าเสื่อมราคา โดยคิดอายุการใช้งาน 20 ปี

ตารางที่ 4-19 สรุปค่าใช้จ่ายในการลงทุน (Investment Cost)

รายการ	จำนวนเงิน(บาท)
ค่าสถานที่	-
ค่าเครื่องมือและอุปกรณ์	26,735.00
รวม	26,735.00

จากตารางที่ 4-19 พบว่าค่าใช้จ่ายในการลงทุนทอผ้าพื้นเมือง ระดับอุตสาหกรรมในครัวเรือน จะมีการลงทุนในด้านเครื่องมือและอุปกรณ์ เป็นจำนวนเงิน 26,735.00 บาท

## 2. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน (Operating cost)

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน คือ ต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการผลิต ซึ่งรวมถึงค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานขายและค่าใช้จ่ายในการบำรุงรักษา ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายผันแปร โดยต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการผลิตคือ ค่าใช้จ่ายผันแปรทั้งหมดในการผลิต เหตุผลก็คือ จากการสำรวจพบว่าลักษณะโครงสร้างของต้นทุนในการผลิตผ้าทออุตสาหกรรมในครัวเรือนมีส่วนประกอบที่สำคัญคือ วัตถุดิบและค่าแรงงานโดยตรง ซึ่งเป็นต้นทุนผันแปรตามปริมาณการผลิต ส่วนต้นทุนคงที่หรือค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ นั้นจะเป็นค่าเสื่อมราคาของเครื่องมือและอุปกรณ์ และค่าใช้จ่ายในการดำเนินการขายเป็นค่าใช้จ่ายทั้งหมดของการส่งผลิตภัณฑ์ให้ลูกค้า

ประเภทผลิตภัณฑ์ผ้าทอพื้นเมืองที่ทำการผลิต ระดับอุตสาหกรรมในครัวเรือน มีดังนี้

1. ผ้าทอหน้ากว้าง 13 นิ้ว
2. ผ้าทอหน้ากว้าง 38 นิ้ว
3. ผ้าทอหน้ากว้าง 42 นิ้ว
4. ผ้าทอเป็นผืน (ผ้าซิ่น) ขนาด 38 นิ้ว x 175 เซนติเมตร

หลักเกณฑ์ในการคำนวณต้นทุนและค่าใช้จ่าย ประกอบด้วย

2.1 วัตถุดิบทางตรง (Direct Materials) คือ เส้นด้าย แบ่งเป็น 2 ประเภทใหญ่ ๆ คือ เส้นด้ายดิบ และเส้นด้ายที่ย้อมสีแล้ว

## (1) เส้นด้ายดิบ

ตารางที่ 4-20 แสดงราคาเส้นด้ายดิบที่ยังไม่ได้ย้อมเฉลี่ยต่อกิโลกรัม

ชนิด	กิโลกรัม	ราคา(บาท)*	ราคา/กิโลกรัม(บาท)
เส้นด้ายดิบ 27 หัว (10/27)	3.00	340	113.33
เส้นด้ายดิบ 12 หัว (10/12)	4.50	420	93.33
เส้นด้ายดิบเส้นเล็ก20 หัว (20/20)	4.50	520	115.56
ราคาเฉลี่ย/กิโลกรัม			107.41
บวก ค่าสีย้อม/เส้นด้าย 1 กิโลกรัม**			13.33
ราคาเส้นด้ายดิบย้อมสีเฉลี่ย/กิโลกรัม			120.74

\* แหล่งที่มา : ใช้ราคาตลาด จากตลาดในจังหวัดเชียงใหม่ (ตลาดวโรรส), เม.ย.- พ.ค.2545

\*\* สีย้อมของละ 12 บาท เส้นด้าย 4.5 กิโลกรัมใช้ 5 ซอง เส้นด้าย 1 กิโลกรัม ใช้สีย้อม 13.33 บาท

จากตารางที่ 4-20 พบว่า เมื่อนำราคาเส้นด้ายดิบที่ยังไม่ได้ย้อมสีที่จำหน่ายในตลาดในจังหวัดเชียงใหม่ มาทำการเฉลี่ยหาต้นทุน จะได้ต้นทุนเส้นด้ายดิบที่ยังไม่ได้ย้อมสีโดยเฉลี่ย 107.41 บาท/กิโลกรัม เมื่อนำมาย้อมสี ราคาเส้นด้ายจะมีต้นทุนเฉลี่ย 120.74 บาท/กิโลกรัม

## (2) เส้นด้ายที่ย้อมสีแล้ว

ตารางที่ 4-21 แสดงราคาเส้นด้ายที่ย้อมสีแล้วโดยเฉลี่ยต่อกิโลกรัม

ชนิด	กิโลกรัม	ราคา(บาท)*	ราคา/กิโลกรัม(บาท)
เส้นด้ายสีดำ 27 หัว	3.00	420	140.00
เส้นด้ายสีแดง 27 หัว	3.00	430	143.33
เส้นด้ายสีดำ 6 หัว	2.25	300	133.33
เส้นด้ายสีแดง 6 หัว	2.25	320	142.22
เส้นด้ายสีอื่นๆ 6 หัว	2.25	350	155.56
ราคาเฉลี่ย/กิโลกรัม			142.89

\* แหล่งที่มา : ใช้ราคาตลาด จากตลาดในจังหวัดเชียงใหม่ (ตลาดวโรรส), เม.ย.-พ.ค.2545

จากตารางที่ 4-21 พบว่าเมื่อนำราคาเส้นด้ายที่ย้อมสีแล้วที่จำหน่ายในตลาดในจังหวัดเชียงใหม่ มาทำการเฉลี่ยเพื่อหาต้นทุน จะได้ราคาต้นทุนเส้นด้ายที่ย้อมสีแล้วเฉลี่ย 142.89 บาท/กิโลกรัม

ตารางที่ 4-22 แสดงราคาเส้นด้ายที่ใช้ในการคำนวณโดยเฉลี่ยต่อกิโลกรัม

ชนิด	ราคา/กิโลกรัม(บาท)
เส้นด้ายดิบ+ค้าย้อมสี	120.74
เส้นด้ายที่ย้อมสีแล้ว	142.89
ราคาเฉลี่ย/กิโลกรัม	131.82
ราคาเฉลี่ย/กิโลกรัมโดยประมาณที่ใช้ในการคำนวณครั้งนี้	132

ที่มา : จากตารางที่ 17 และ 18

จากตารางที่ 4-22 เนื่องจากในการผลิตมีการใช้เส้นด้ายอยู่ 2 ประเภท และอัตราส่วนในการใช้ไม่แน่นอน ประกอบการซื้อปริมาณการซื้อวัตถุดิบแต่ละครั้งไม่เท่ากัน ทำให้ราคามีความแตกต่างกัน ฉะนั้นในการคำนวณ จึงนำ ชนิด และลักษณะการจำหน่าย ราคา ทั้งหมดของเส้นด้ายมาเฉลี่ยเป็นต้นทุนของเส้นด้ายราคาเดียว คือ 132 บาทต่อกิโลกรัม

ตารางที่ 4-23 แสดงปริมาณและต้นทุนเส้นด้ายที่ใช้ในการทอผ้าต่อเมตร และต่อผืนจำแนกตามประเภทของผลิตภัณฑ์

ประเภทของผลิตภัณฑ์	ปริมาณที่ใช้(กิโลกรัม)/เมตร	ต้นทุนเส้นด้าย/เมตร (บาท)
ผ้าทอหน้ากว้าง 13 นิ้ว	0.06	7.92
ผ้าทอหน้ากว้าง 38 นิ้ว	0.17	22.44
ผ้าทอหน้ากว้าง 42 นิ้ว	0.19	25.08
ผ้าจีนเป็นผืน 38 นิ้ว x 175 ซม.	0.30 (ผืน)	39.60 (ผืน)

จากตารางที่ 4-23 แสดงถึงปริมาณ และต้นทุนของเส้นด้ายที่ใช้ในการทอผ้าแต่ละประเภทใน 1 เมตรหรือ 1 ผืน ซึ่งสรุปได้ว่า ผ้าทอหน้ากว้าง 13 นิ้วใช้เส้นด้ายจำนวน 0.06 กิโลกรัม คิดเป็นต้นทุน 7.92 บาท/เมตร ผ้าทอหน้ากว้าง 38 นิ้วใช้เส้นด้าย จำนวน 0.17 กิโลกรัม คิดเป็นต้นทุน 22.44 บาท/เมตร ผ้าทอหน้ากว้าง 42 นิ้วใช้เส้นด้าย จำนวน 0.19 กิโลกรัม คิดเป็นต้นทุน 25.08 บาท/เมตร ผ้าจีนเป็นผืน 38 นิ้ว x 175 ซม. ใช้เส้นด้ายจำนวน 0.30 กิโลกรัม คิดเป็นต้นทุน 39.60 บาท/ผืน

2.2 ค่าแรงทางตรง (Direct Labor) ซึ่งประกอบด้วยค่าแรงงานในการกรอด้วย และสืบด้วยและค่าแรงงานในการทอผ้า ซึ่งแรงงานส่วนใหญ่เป็นแรงงานของสมาชิกในครอบครัว จึงได้มีการจ่ายค่าแรงเป็นตัวเงิน จะคิดค่าแรงในการทอผ้าจากจำนวนผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ตามอัตราค่าแรงในตารางที่ 4-24 ส่วนค่าแรงในการกรอด้วย สืบด้วยและค่าแรงอื่นๆ ส่วนใหญ่จะเป็นค่าแรงจากสมาชิกในครอบครัวซึ่งบางครั้งไม่ได้จ่ายจริง จะคิดค่าแรงเป็นรายวันวันละ 120 บาท โดยเฉลี่ยแล้วมีสมาชิกในครอบครัวอย่างน้อย 2 คน ในการผลิต

ตารางที่ 4-24 แสดงอัตราค่าแรงในการทอผ้าต่อเมตร และต่อผืนจำแนกตามประเภทของผลิตภัณฑ์

ประเภทของผลิตภัณฑ์	ค่าแรง/เมตร/ผืน(บาท)
ผ้าทอหน้ากว้าง 13 นิ้ว	6
ผ้าทอหน้ากว้าง 38 นิ้ว	10
ผ้าทอหน้ากว้าง 42 นิ้ว	13
ผ้าชิ้นเป็นผืน 38 นิ้ว x 175 ซม.	35

จากตารางที่ 4-24 แสดงอัตราค่าแรงในการทอผ้า โดยผ้าทอหน้ากว้าง 13 นิ้ว ใช้ค่าแรง 7 บาท/เมตร ผ้าทอหน้ากว้าง 38 นิ้วใช้ค่าแรง 10 บาท/เมตร ผ้าทอหน้ากว้าง 42 นิ้วใช้ค่าแรง 13 บาท/เมตร ผ้าชิ้นเป็นผืน 38 นิ้ว x 175 ซม. ใช้ค่าแรง 35 บาท/ผืน

2.3 ค่าใช้จ่ายการผลิตหรือโซ่หักการผลิต (Manufacturing Overhead) ได้แก่

ตารางที่ 4-25 แสดงค่าใช้จ่ายการผลิตอื่นๆ ต่อปี

ค่าใช้จ่ายการผลิต	จำนวนเงิน(บาท)/ปี
ค่าแรงสมาชิกในครอบครัว 2 คน(วันละ120 บาท 200 วัน)	48,000.00
ค่าไฟฟ้า	2,670.00
ค่าน้ำ	1,160.00
ค่าซ่อมแซมเครื่องมือและอุปกรณ์	2,670.00
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	5,000.00
<b>รวม</b>	<b>59,500.00</b>



จากตารางที่ 4-25 ค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่นๆ ประกอบด้วย ค่าแรงของสมาชิกในครอบครัว ถือเป็นต้นทุนแอบแฝง เพราะไม่ได้จ่ายไปจริง เป็นจำนวนเงิน 48,000 บาทต่อปี โดยคิดจากจำนวนค่าแรงสมาชิกในครอบครัวโดยเฉลี่ยจะใช้ 2 คนต่อครอบครัว และ 1 เดือนทำงาน โดยเฉลี่ย 20 วัน 1 ปีทำงานโดยเฉลี่ย 10 เดือน ส่วนอัตราค่าแรงเป็นอัตราค่าแรงงานโดยเฉลี่ยที่ท้องถิ่นได้รับ คือ 120 บาทต่อวัน ค่าไฟฟ้า เป็นจำนวนเงิน 2,670 บาทต่อปี ค่าน้ำ เป็นจำนวนเงิน 1,160 บาทต่อปี ค่าซ่อมแซมเครื่องมือและอุปกรณ์ต่าง ๆ ได้นำมาคำนวณเป็นต้นทุนผันแปรแอบแฝง เพราะว่าจากการสอบถามผู้ผลิต ผู้ผลิตส่วนใหญ่จะซ่อมแซมเครื่องมือที่ชำรุดเอง โดยไม่มีการจ้างและใช้วัสดุในท้องถิ่นที่ไม่ต้องซื้อ นอกจากนี้ค่าซ่อมแซมจะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับการใช้งาน กล่าวคือ ถ้าใช้งานมากค่าซ่อมแซมจะมาก แต่ถ้าใช้น้อยค่าซ่อมแซมจะน้อย ดังนั้นจึงถือค่าซ่อมแซมเป็นต้นทุนผันแปรแอบแฝง ส่วนการประมาณค่าซ่อมแซมนั้นเนื่องจากผู้ผลิตซ่อมเองโดยหาวัสดุตามท้องถิ่นไม่ได้ซื้อ เพราะฉะนั้นทางผู้วิจัยจึงประมาณ จากร้อยละ 1 ต่อเดือนของเครื่องมือและอุปกรณ์ทั้งหมด ( $26,735 \times 1/100$ ) เป็นจำนวนเงิน 2,670 บาทต่อปี ส่วนค่าใช้จ่ายอื่นๆ เป็นค่าเบี่ยง ค่าสูญ และ ค่าเชื้อเพลิง ในการต้มเส้นด้าย เป็นจำนวนเงิน 5,000 บาทต่อปี

#### ข้อมูลเกี่ยวกับผลตอบแทนในการผลิตผ้าทอพื้นเมือง

รายได้ในที่นี้หมายถึง มูลค่าขายสุทธิซึ่งได้หักค่าขนส่งออกแล้ว แต่ในกรณีที่ผู้ผลิตขายสินค้าให้แก่พ่อค้าคนกลางหรือผู้ลงทุนจะไม่มีค่าขนส่งออก

แนวคิดเกี่ยวกับรายได้ จากการสำรวจ จะเห็นว่าผลิตภัณฑ์ที่ผู้ผลิตผลิตได้จะสามารถทำการจำหน่ายได้หมด เพราะกลุ่มประชากรที่ทำการสำรวจในงานวิจัยครั้งนี้เป็นลักษณะของกลุ่มทอผ้า ที่ชาวบ้านรวมกลุ่มกัน ทำให้เกิดช่องทางการจำหน่ายมากขึ้น ทั้งจำหน่ายเอง หรือจำหน่ายให้ทางกลุ่มทอผ้าที่ตนเองเป็นสมาชิกร่วมอยู่ด้วย โดยผู้ผลิตจะไม่มีสินค้าคงเหลือ จะผลิตในปริมาณที่จำหน่ายได้ ที่เป็นเช่นนี้ เนื่องจากผู้ผลิตไม่มีเงินทุนหมุนเวียน เมื่อผลิตเสร็จจะทำการขายทันที

ตารางที่ 4-26 แสดงกำลังการผลิตผ้าทอพื้นเมืองต่อปี จำแนกตามประเภทของผลิตภัณฑ์

ประเภทของผลิตภัณฑ์	อัตราการผลิตต่อคน(เมตร/วัน) (บาท)	อัตราการผลิต(เมตร/ปี)* (บาท)
ผ้าทอหน้ากว้าง 13 นิ้ว	10	4,000
ผ้าทอหน้ากว้าง 38 นิ้ว	7	2,800
ผ้าทอหน้ากว้าง 42 นิ้ว	5	2,000
ผ้าชิ้นเป็นผืน 38 นิ้ว x 175 ซม.	2 (ผืน)	800 (ผืน)

\*คำนวณจาก อัตราการผลิตต่อคน x 2 คน x 200 วัน

จากตารางที่ 4-26 อัตราการผลิตจะเป็นอัตราการผลิตที่ได้จากการสอบถามผู้ผลิต โดยหนึ่งวันถ้าทำการผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวจะทอผ้าทอหน้ากว้าง 13 นิ้ว ได้จำนวน 4,000 เมตรต่อปี ผ้าทอหน้ากว้าง 38 นิ้ว ได้จำนวน 2,800 เมตรต่อปี ผ้าทอหน้ากว้าง 42 นิ้ว ได้จำนวน 2,000 เมตรต่อปี และผ้าชิ้นเป็นผืนขนาด 38 นิ้ว x 175 ซม. ได้จำนวน 800 ผืนต่อปี

ตารางที่ 4-27 แสดงรายได้จากการจำหน่ายต่อปีจำแนกตามประเภทของผลิตภัณฑ์

ประเภทของผลิตภัณฑ์	หน่วย	ปริมาณขาย/ปี (1)	ราคาขาย/หน่วย(2) (บาท)	รวม (3)* (บาท)	ร้อยละ
ผ้าทอหน้ากว้าง 13 นิ้ว	เมตร	4,000	30	120,000	17.24
ผ้าทอหน้ากว้าง 38 นิ้ว	เมตร	2,800	70	196,000	28.16
ผ้าทอหน้ากว้าง 42 นิ้ว	เมตร	2,000	90	180,000	25.86
ผ้าชิ้นเป็นผืน 38 นิ้ว x 175 ซม.	ผืน	800	250	200,000	28.74
<b>รวมยอดขาย</b>				<b>696,000</b>	<b>100.00</b>

\* (3) = (1) x (2)

จากตารางที่ 4-27 พบว่ามูลค่าการจำหน่ายต่อปี ของผ้าชิ้นทอเป็นผืนขนาด 38 นิ้ว x 175 เซนติเมตร คิดเป็นร้อยละ 28.74 ผ้าทอหน้ากว้าง 38 นิ้ว คิดเป็นร้อยละ 28.16 ผ้าทอหน้ากว้าง 42 นิ้ว คิดเป็นร้อยละ 25.86 และผ้าทอหน้ากว้าง 13 นิ้ว คิดเป็นร้อยละ 17.24 สาเหตุที่ปริมาณการขายเท่ากับปริมาณการผลิต เนื่องจาก จากการสอบถามผู้ผลิต จะซื้อวัตถุดิบมาใช้ในการทอผ้าแต่ละคราวเท่านั้น จะไม่มีสินค้าคงเหลืออยู่ในมือ นอกจากสินค้าระหว่างทำ (Goods in Process) เมื่อทอผ้าได้จะนำไปขายและซื้อวัตถุดิบกลับมาเพื่อทำการผลิตอีก หมุนเวียนกันอยู่เช่นนี้

ตารางที่ 4-28 แสดง รายได้ ต้นทุน และกำไรสุทธิ และร้อยละของผ้าทอหน้ากว้าง 13 นิ้ว ต่อปี

รายการ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
จำนวนที่ผลิตและขาย (เมตร)	4,000.00	
ราคาขายต่อหน่วย	30.00	
รายได้รวม	120,000.00	100.00
หัก ต้นทุนแปรผัน		
ค่าวัตถุดิบ(7.92 x 4,000)	31,680.00	26.40
ค่าแรง(6 x 4,000)	24,000.00	20.00
ค่าใช้จ่ายการผลิต	59,500.00	49.58
รวมต้นทุนแปรผัน	115,180.00	95.98
หัก ต้นทุนคงที่		
ค่าเสื่อมราคา	1,336.75	1.11
ต้นทุนรวม	116,516.75	97.10
กำไรสุทธิ	3,483.25	2.90

จากตารางที่ 4-28 แสดงให้เห็นว่า การผลิตผ้าทอหน้ากว้าง 13 นิ้ว มีรายได้ จำนวน 120,000 บาทต่อปี มีต้นทุนแปรผัน 115,180 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 95.98 ของรายได้ มีต้นทุนรวม 116,516.75 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 97.10 และมีกำไรสุทธิ จำนวน 3,482.25 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 2.90 ของรายได้

ตารางที่ 4-29 แสดง รายได้ ต้นทุน และกำไรสุทธิของผ้าทอหน้ากว้าง 38 นิ้ว ต่อปี

รายการ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
จำนวนที่ผลิตและขาย (เมตร)	2,800.00	
ราคาขายต่อหน่วย	70.00	
รายได้รวม	196,000.00	100.00
หัก ต้นทุนแปรผัน		
ค่าวัตถุดิบ(22.44 x 2,800)	62,832.00	32.06
ค่าแรง(10 x 2,800)	28,000.00	14.29
ค่าใช้จ่ายการผลิต	59,500.00	30.36
รวมต้นทุนแปรผัน	150,332.00	76.70
หัก ต้นทุนคงที่		
ค่าเสื่อมราคา	1,336.75	0.68
ต้นทุนรวม	151,668.75	77.38
กำไรสุทธิ	44,331.25	22.62

จากตารางที่ 4-29 แสดงให้เห็นว่า การผลิตผ้าทอหน้ากว้าง 38 นิ้ว มีรายได้ จำนวน 196,000 บาทต่อปี มีต้นทุนแปรผัน 150,332 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 76.70 ของรายได้ มีต้นทุนรวม 151,668.75 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 77.38 และมีกำไรสุทธิ จำนวน 44,331.25 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 22.62 ของรายได้

ตารางที่ 4-30 แสดง รายได้ ต้นทุน และกำไรสุทธิของผ้าทอหน้ากว้าง 42 นิ้ว ต่อปี

รายการ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
จำนวนที่ผลิตและขาย (เมตร)	2,000.00	
ราคาขายต่อหน่วย	90.00	
รายได้รวม	180,000.00	100.00
หัก ต้นทุนแปรผัน		
ค่าวัตถุดิบ(25.08 x 2,000)	50,160.00	27.87
ค่าแรง(13 x 2,000)	26,000.00	14.44
ค่าใช้จ่ายการผลิต	59,500.00	33.06
รวมต้นทุนแปรผัน	135,660.00	75.37
หัก ต้นทุนคงที่		
ค่าเสื่อมราคา	1,336.75	0.74
ต้นทุนรวม	136,996.75	76.11
กำไรสุทธิ	43,003.25	23.89

จากตารางที่ 4-30 แสดงให้เห็นว่า การผลิตผ้าทอหน้ากว้าง 42 นิ้ว มีรายได้ จำนวน 180,000 บาทต่อปี มีต้นทุนแปรผัน 135,660 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 75.37 ของรายได้ มีต้นทุนรวม 136,996.75 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 76.11 และมีกำไรสุทธิ จำนวน 43,003.25 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 23.89 ของรายได้

ตารางที่ 4-31 แสดง รายได้ ต้นทุน และกำไรสุทธิของผ้าทอเป็นผืนขนาด 38 นิ้ว x 175 เซนติเมตร (ผ้าซิ่น) ต่อปี

รายการ	จำนวนเงิน	ร้อยละ
จำนวนที่ผลิตและขาย (ผืน)	800.00	
ราคาขายต่อหน่วย	250.00	
รายได้รวม	200,000.00	100.00
หัก ต้นทุนแปรผัน		
ค่าวัตถุดิบ(39.60 x 800)	31,680.00	15.84
ค่าแรง(35 x 800)	28,000.00	14.00
ค่าใช้จ่ายการผลิต	59,500.00	29.75
รวมต้นทุนแปรผัน	119,180.00	59.59
หัก ต้นทุนคงที่		
ค่าเสื่อมราคา	1,336.75	0.67
ต้นทุนรวม	120,516.75	60.26
กำไรสุทธิ	79,483.25	39.74

จากตารางที่ 4-31 แสดงให้เห็นว่า การผลิตผ้าทอเป็นผืนขนาด 38 นิ้ว x 175 ซม. (ผ้าซิ่น) มีรายได้ จำนวน 200,000 บาทต่อปี มีต้นทุนแปรผัน 119,180 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 59.59 ของรายได้ มีต้นทุนรวม 120,516.75 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 60.26 และมีกำไรสุทธิ จำนวน 79,483.25 บาทต่อปี คิดเป็นร้อยละ 39.74 ของรายได้ ซึ่งเป็นผลตอบแทนที่สูง แต่ตามความเป็นจริงผู้ผลิตที่จะผลิตผ้าทอเป็นผืนนี้มีจำนวนน้อย เพราะต้องใช้เวลาในการผลิต และอาศัยทักษะ ความชำนาญ เพื่อให้ผ้าทอออกมาเป็นลวดลายที่สวยงาม

ฉะนั้นเพื่อเป็นทางเลือกให้ผู้ผลิตว่าควรผลิตผลิตภัณฑ์ประเภทใดจึงจะได้ผลตอบแทนสูงสุด จะทำการคำนวณ โดยการเปรียบเทียบต้นทุน รายได้ กำไรสุทธิของการผลิตสิ่งทอแต่ละประเภทในรูปอัตราส่วน ได้แก่

(1) อัตราส่วนกำไรต่อต้นทุน<sup>18</sup> หมายถึง อัตราส่วนเปรียบเทียบระหว่างกำไรที่เกิดขึ้นหลังหักค่าใช้จ่ายต่างๆ แล้วกับต้นทุนที่ใช้ในการผลิตสินค้าทั้งสิ้น

จากข้อมูลในตารางที่ 4-28 ถึง 4-31 สามารถทำการคำนวณได้ดังนี้  
ตัวอย่าง ผ้าทอหน้ากว้าง 13 นิ้ว

$$\begin{aligned} \text{อัตรากำไรต่อต้นทุน} &= \frac{\text{กำไร(ขาดทุน)สุทธิ}}{\text{ต้นทุนรวม}} \\ \text{แทนค่าในสูตร} &= \frac{3,483.25}{116,516.75} \times 100 \\ \text{ร้อยละ} &= 2.99 \end{aligned}$$

ขนาดผ้าทอหน้ากว้าง 38 นิ้ว ,หน้ากว้าง 42 นิ้ว และ ผ้าทอเป็นผืน(ผ้าจีน) 38 นิ้ว x 175 ซม. สามารถคำนวณหาอัตรากำไรต่อต้นทุน ด้วยวิธีดังกล่าว

ตารางที่ 4-32 แสดงอัตราส่วนกำไรต่อต้นทุนการทอผ้าแต่ละประเภทต่อปี

ประเภทของผลิตภัณฑ์	กำไร(ขาดทุน)สุทธิ (บาท)	ต้นทุนเฉลี่ย/ปี (บาท)	ร้อยละ
ผ้าทอหน้ากว้าง 13 นิ้ว	3,483.25	116,516.75	2.99
ผ้าทอหน้ากว้าง 38 นิ้ว	44,331.25	151,668.75	29.23
ผ้าทอหน้ากว้าง 42 นิ้ว	43,003.25	136,996.75	31.39
ผ้าจีนเป็นผืน 38 นิ้ว x 175 ซม.	79,483.25	120,516.75	65.95

<sup>18</sup> เบญจวรรณ รัศมีสุธี, การเงินธุรกิจ(กรุงเทพฯ : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2530), หน้า 34-35

จากตารางที่ 4-32 พบว่าอัตราส่วนกำไรต่อต้นทุนของผ้าทอพื้นเมือง ทำให้ทราบถึงความสามารถในการทำกำไรสุทธิ ต่อต้นทุน โดยผ้าทอที่มีอัตราส่วนกำไรต่อต้นทุนสูงที่สุด ได้แก่ ผ้าทอเป็นผืน(ผ้าชิ้น)ขนาด 38 นิ้ว x 175 ซม. แสดงอัตราส่วนกำไรต่อต้นทุน คิดเป็นจำนวนเท่ากับ ร้อยละ 65.95 รองลงมาได้แก่ ผ้าทอหน้ากว้าง 42 นิ้ว แสดงอัตราส่วนกำไรต่อต้นทุน คิดเป็นจำนวนเท่ากับ ร้อยละ 31.39 ผ้าทอหน้ากว้าง 38 นิ้ว แสดงอัตราส่วนกำไรต่อต้นทุน คิดเป็นจำนวนเท่ากับ ร้อยละ 29.23 และผ้าทอหน้ากว้าง 13 นิ้ว แสดงอัตราส่วนกำไรต่อต้นทุน คิดเป็นจำนวนเท่ากับ ร้อยละ 2.99

(2) อัตราส่วนของกำไรต่อยอดขาย<sup>19</sup> หมายถึง อัตราส่วนเปรียบเทียบระหว่างกำไรที่เกิดขึ้นหลังหักค่าใช้จ่ายต่าง ๆ แล้วเทียบกับรายได้ที่เกิดจากการขายสินค้าทั้งสิ้น

จากข้อมูลในตารางที่ 4-28 ถึง 4-31 สามารถทำการคำนวณได้ดังนี้  
ตัวอย่าง ผ้าทอหน้ากว้าง 13 นิ้ว

$$\begin{aligned} \text{อัตรากำไรต่อยอดขาย} &= \frac{\text{กำไร(ขาดทุน)สุทธิ}}{\text{ยอดขาย}} \\ \text{แทนค่าในสูตร} &= \frac{3,483.25}{120,000.00} \times 100 \\ \text{ร้อยละ} &= 2.90 \end{aligned}$$

ขนาดผ้าทอหน้ากว้าง 38 นิ้ว ,หน้ากว้าง 42 นิ้ว และ ผ้าทอเป็นผืน(ผ้าชิ้น) 38 นิ้ว x 175 ซม. สามารถคำนวณหาอัตรากำไรต่อยอดขาย ด้วยวิธีดังกล่าว

<sup>19</sup> เรื่องเดียวกัน



ตารางที่ 4-33 แสดงอัตราส่วนกำไรต่อยอดขายการทอผ้าแต่ละประเภทต่อปี

ประเภทของผลิตภัณฑ์	กำไร(ขาดทุน)สุทธิ (บาท)	รายได้เฉลี่ย/ปี (บาท)	ร้อยละ
ผ้าทอหน้ากว้าง 13 นิ้ว	3,483.25	120,000.00	2.90
ผ้าทอหน้ากว้าง 38 นิ้ว	44,331.25	196,000.00	22.62
ผ้าทอหน้ากว้าง 42 นิ้ว	43,003.25	180,000.00	23.89
ผ้าชิ้นเป็นผืน 38 นิ้ว x 175 ซม.	79,483.25	200,000.00	39.74

จากตารางที่ 4-33 พบว่าอัตราส่วนกำไรต่อยอดขายของผ้าทอพื้นเมือง ทำให้ทราบถึงความสามารถในการทำกำไรสุทธิ ต่อยอดขาย โดยผ้าทอที่มีอัตราส่วนกำไรต่อยอดขายสูงที่สุด ได้แก่ ผ้าชิ้นทอเป็นผืนขนาด 38 นิ้ว x 175 ซม. แสดงอัตราส่วนกำไรต่อยอดขาย คิดเป็นจำนวนเท่ากับ ร้อยละ 39.74 รองลงมาได้แก่ ผ้าทอหน้ากว้าง 42 นิ้ว แสดงอัตราส่วนกำไรต่อยอดขาย คิดเป็นจำนวนเท่ากับ ร้อยละ 23.89 ผ้าทอหน้ากว้าง 38 นิ้ว แสดงอัตราส่วนกำไรต่อยอดขาย คิดเป็นจำนวนเท่ากับ ร้อยละ 22.62 และผ้าทอหน้ากว้าง 13 นิ้ว แสดงอัตราส่วนกำไรต่อยอดขาย คิดเป็นจำนวนเท่ากับ ร้อยละ 2.90

(3) อัตราส่วนผลตอบแทนจากการลงทุน<sup>20</sup> (Return On Investment) หมายถึง อัตราส่วนที่เกิดจากการเปรียบเทียบระหว่างกำไรที่เกิดขึ้นหลังหักค่าใช้จ่ายต่างๆ แล้วเทียบกับสินทรัพย์ถาวรที่ใช้ในกิจการทั้งสิ้น

จากข้อมูลในตารางที่ 4-28 ถึง 4-31 สามารถทำการคำนวณได้ดังนี้  
ตัวอย่าง ผ้าทอหน้ากว้าง 13 นิ้ว

$$\text{ผลตอบแทนจากการลงทุน(ROI)} = \frac{\text{กำไรสุทธิก่อนหักภาษี}}{\text{เงินลงทุน}}$$

$$\text{แทนค่าในสูตร} = \frac{3,483.25}{26,735.00} \times 100$$

$$\text{ร้อยละ} = 13.03$$

<sup>20</sup> เรืองค์ด้วยกัน

ขนาดผ้าทอหน้ากว้าง 38 นิ้ว, หน้ากว้าง 42 นิ้ว และ ผ้าทอเป็นผืน(ผ้าชิ้น) 38 นิ้ว x 175 ซม. สามารถ  
คำนวณหาผลตอบแทนจากการลงทุน ด้วยวิธีดังกล่าว

ตารางที่ 4-34 แสดงผลตอบแทนจากการลงทุนในการทอผ้าแต่ละประเภท ต่อปี

ประเภทของผลิตภัณฑ์	กำไร(ขาดทุน)สุทธิ (บาท)	สินทรัพย์ถาวร (บาท)	ร้อยละ
ผ้าทอหน้ากว้าง 13 นิ้ว	3,483.25	26,735.00	13.03
ผ้าทอหน้ากว้าง 38 นิ้ว	44,331.25	26,735.00	165.82
ผ้าทอหน้ากว้าง 42 นิ้ว	43,003.25	26,735.00	160.85
ผ้าชิ้นเป็นผืน 38 นิ้ว x 175 ซม.	79,483.25	26,735.00	297.30

จากตารางที่ 4-34 พบว่าอัตราส่วนผลตอบแทนจากการลงทุนของผ้าทอพื้นเมือง  
ทำให้ทราบถึงความสามารถในการทำกำไรสุทธิ ต่อสินทรัพย์ทั้งหมด โดยผ้าทอที่มีอัตราส่วนผลตอบแทน  
จากการลงทุนสูงที่สุด ได้แก่ ผ้าทอเป็นผืน(ผ้าชิ้น)ขนาด 38 นิ้ว x 175 ซม. แสดงอัตราส่วนผลตอบแทน  
จากการลงทุน คิดเป็นจำนวนเท่ากับ ร้อยละ 297.30 รองลงมาได้แก่ ผ้าทอหน้ากว้าง 38 นิ้ว แสดง  
อัตราส่วนผลตอบแทนจากการลงทุนคิดเป็นจำนวนเท่ากับ ร้อยละ 165.82 ผ้าทอหน้ากว้าง 42 นิ้ว  
แสดงอัตราส่วนผลตอบแทนจากการลงทุน คิดเป็นจำนวนเท่ากับ ร้อยละ 160.85 และผ้าทอหน้ากว้าง  
13 นิ้ว แสดงอัตราส่วนผลตอบแทนจากการลงทุน คิดเป็นจำนวนเท่ากับ ร้อยละ 13.03

ตารางที่ 4-35 แสดงการเปรียบเทียบอัตราส่วนทางการเงินของการผลิตผ้าทอพื้นเมืองระดับอุตสาหกรรม  
กรรมในครัวเรือน ในเขตอำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ ต่อปี

ประเภทของผลิตภัณฑ์	กำไรสุทธิ/ปี (บาท)	กำไร/ต้นทุน (ร้อยละ)	กำไร/ยอดขาย (ร้อยละ)	ROI (ร้อยละ)
ผ้าทอหน้ากว้าง 13 นิ้ว	3,483.25	2.99	2.90	13.03
ผ้าทอหน้ากว้าง 38 นิ้ว	44,331.25	29.23	22.62	165.82
ผ้าทอหน้ากว้าง 42 นิ้ว	43,003.25	31.39	23.89	160.85
ผ้าชิ้นเป็นผืน 38 นิ้ว x 175 ซม.	79,483.25	65.95	39.74	297.30
รวม	170,301.00	32.73	31.60	159.25

จากตารางที่ 4-35 พบว่าเมื่อนำอัตราส่วนในแต่ละประเภทของผลิตภัณฑ์มาเปรียบเทียบกัน ผ้าทอที่ให้ผลตอบแทนสูงที่สุด ได้แก่ ผ้าฝ้ายชั้นเป็นผืน ขนาด 38 นิ้ว x 175 ซม. โดยมีกำไรสุทธิเป็นจำนวนเงิน 79,483.25 บาทต่อปี อัตราส่วนกำไรต่อต้นทุนเป็นจำนวนเท่ากับ ร้อยละ 65.95 อัตราส่วนกำไรต่อยอดขายเป็นจำนวนเท่ากับ ร้อยละ 39.74 และอัตราส่วนผลตอบแทนจากการลงทุนเป็นจำนวนเท่ากับ ร้อยละ 297.30

ผ้าทอหน้ากว้าง 38 นิ้ว มีกำไรสุทธิเป็นจำนวนเงิน 44,331.25 บาทต่อปี อัตราส่วนกำไรต่อต้นทุนเป็นจำนวนเท่ากับ ร้อยละ 29.23 อัตราส่วนกำไรต่อยอดขายเป็นจำนวนเท่ากับ ร้อยละ 22.62 และอัตราส่วนผลตอบแทนจากการลงทุน เป็นจำนวนเท่ากับ ร้อยละ 165.82

ผ้าทอหน้ากว้าง 42 นิ้ว มีกำไรสุทธิเป็นจำนวนเงิน 43,003.25 บาทต่อปี อัตราส่วนกำไรต่อต้นทุนเป็นจำนวนเท่ากับ ร้อยละ 31.39 อัตราส่วนกำไรต่อยอดขายเป็นจำนวนเท่ากับ ร้อยละ 23.89 และอัตราส่วนผลตอบแทนจากการลงทุน เป็นจำนวนเท่ากับ ร้อยละ 160.85

ผ้าทอหน้ากว้าง 13 นิ้ว มีกำไรสุทธิเป็นจำนวนเงิน 3,483.25 บาทต่อปี อัตราส่วนกำไรต่อต้นทุนเป็นจำนวนเท่ากับ ร้อยละ 2.99 อัตราส่วนกำไรต่อยอดขายเป็นจำนวนเท่ากับ ร้อยละ 2.90 และอัตราส่วนผลตอบแทนจากการลงทุน เป็นจำนวนเท่ากับ ร้อยละ 13.03

สรุป การผลิตผ้าทอพื้นเมือง มีอัตราส่วนกำไรต่อต้นทุนเป็นจำนวนเท่ากับ ร้อยละ 32.73 อัตราส่วนกำไรต่อยอดขายเป็นจำนวนเท่ากับ ร้อยละ 31.60 และอัตราส่วนผลตอบแทนจากการลงทุน เป็นจำนวนเท่ากับ ร้อยละ 159.25

### ปัญหาและอุปสรรคในแต่ละด้านในการผลิตผ้าทอพื้นเมือง

เนื่องจากอุตสาหกรรมทอผ้าพื้นเมืองในครัวเรือนเป็นกิจกรรมที่ชาวบ้านทำกันในครัวเรือน โดยใช้เวลาว่างหลังจากการประกอบอาชีพหลัก สภาพการประกอบอาชีพทอผ้าของชาวบ้านส่วนมาก ทั้งทางด้านการผลิต และการออกแบบยังใช้แบบเดิมและล้าสมัย ซึ่งเคยทำกันมาอย่างไรก็ทำสืบต่อ ๆ กันไปอย่างนั้น ไม่มีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงให้ดีขึ้น หรือลดต้นทุนการผลิตลง หรือใช้เทคโนโลยี เข้าช่วยเพื่อให้การผลิตรวดเร็วขึ้น

ปัญหาและอุปสรรคต่างๆ ของผู้ผลิตที่ได้จากการสังเกตและสอบถาม ได้แก่

1. ปัญหาด้านเทคนิคในการผลิตผ้าทอ ผู้ผลิตส่วนมากยังไม่เข้าใจถึงวิธีการทอผ้า เพื่อให้มีคุณภาพดีพอ เช่น วิธีการทอที่จะทำให้เส้นด้ายพุ่ง และเส้นด้ายยืนมีความยืดตัว เพื่อสามารถทนทานต่อการขัดสีในการซักฟอกไม่ให้ปริหรือแยก และเรื่องสัดส่วนระหว่างเส้นด้ายพุ่งกับเส้นด้ายยืนที่ใช้ทอ เป็นต้น ประกอบกับกรรมวิธีที่ใช้ทอเป็นแบบเก่า คือ การปั่นด้าย เข้าหลอด การสับด้าย ยังใช้แรงงานคน อยู่ ทำให้มีความล่าช้า
2. ปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบและวัตถุดิบขึ้นราคา นับว่าเป็นอุปสรรคที่สำคัญประการหนึ่งเนื่องจากอุตสาหกรรมทอผ้าเป็นอุตสาหกรรมในครัวเรือนจึงไม่มีแผนการผลิตระยะยาว ผู้ผลิตไม่เก็บตุนวัตถุดิบไว้ใช้ในระยะเวลา เพราะผู้ผลิตไม่มีเงินทุนพอ ผู้ผลิตส่วนใหญ่จะซื้อวัตถุดิบตามจำนวนที่ต้องการจะผลิต ดังนั้นผู้ขายวัตถุดิบก็จะขายในราคาขายปลีกและอาจขึ้นราคาในกรณีที่วัตถุดิบขาดแคลน
3. ปัญหาทางด้านการพัฒนาแบบของผลิตภัณฑ์ การพัฒนาแบบของผลิตภัณฑ์เท่าที่เป็นอยู่ตั้งแต่เดิมมาเกือบจะกล่าวได้ว่ามีการพัฒนาแบบของผลิตภัณฑ์เพื่อให้เป็นไปตามความต้องการของท้องตลาด เพียงเล็กน้อย

ตารางที่ 4-36 แสดงจำนวนและร้อยละจำแนกตามการออกแบบผลิตภัณฑ์

การออกแบบผลิตภัณฑ์	จำนวน	ร้อยละ
ส่วนใหญ่ยังคงแบบเดิม	4	6.15
มีการเปลี่ยนแปลงบ้างเล็กน้อย	39	60.00
มีการเปลี่ยนแปลงมากขึ้นกว่าเดิม	22	33.85
รวม	65	100.00

จากตารางที่ 4-36 พบว่าการออกแบบของผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่มีการเปลี่ยนแปลงบ้างเล็กน้อยจำนวน 39 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 60.00 มีการเปลี่ยนแปลงมากขึ้นกว่าเดิม มีจำนวน 22 ราย หรือคิดเป็นร้อยละ 33.85 ซึ่งกลุ่มนี้จะไม่ค่อยมีปัญหาในการพัฒนาแบบผลิตภัณฑ์ และการออกแบบที่ยังคงแบบเดิม มีจำนวน 4 ราย คิดเป็นร้อยละ 6.15

ตารางที่ 4-37 แสดงความถี่และร้อยละจำแนกตามผู้ออกแบบผลิตภัณฑ์

ผู้ออกแบบผลิตภัณฑ์	ความถี่	ร้อยละ
ออกแบบเอง	47	40.17
ลูกค้าสั่งทำ	62	52.99
ได้รับการฝึกฝนอบรมจากรัฐบาล	8	6.84

จากตารางที่ 4-37 พบว่าในการเปลี่ยนแปลงแบบของผลิตภัณฑ์นั้น มาจากลูกค้าสั่งทำ คิดเป็นร้อยละ 52.99 ของจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดเกิดจากความคิดริเริ่มตัดแปลงของผู้ผลิต คิดเป็นร้อยละ 40.17 ของจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดและเกิดจากการได้รับการฝึกฝนอบรมจากรัฐบาล คิดเป็นร้อยละ 6.84 ของจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดซึ่งผลของการตัดแปลงเหล่านั้นอาจเกิดผลเสียมากกว่าผลดี เพราะผู้ดัดแปลงแบบอาจมีรสนิยมหรือความคิดไม่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค

4. ปัญหาเรื่องการสร้างความเชื่อถือให้กับผู้ซื้อ เนื่องจากผู้ผลิตมุ่งที่ปริมาณมากกว่า คุณภาพสินค้าที่ไม่มีมาตรฐานที่แน่นอน จึงเป็นการยากที่จะสร้างความนิยมให้กับผู้ซื้อ สำหรับปัญหานี้ถือว่า คุณภาพของผลิตภัณฑ์มีความสำคัญที่สุดในอันที่จะช่วยสร้างความนิยมและเพิ่มปริมาณการส่งออกให้มีมูลค่าสูงขึ้น และเป็นที่ต้องการของตลาดต่างประเทศตลอดไป

5. ปัญหาเรื่องการจำหน่ายสินค้าที่ผลิตได้ เนื่องจากขาดการศึกษาทางด้านการตลาด กล่าวคือ ไม่สามารถวางแผนได้ล่วงหน้าว่าตลาดผู้บริโภคมีแนวโน้มจะซื้อสินค้ามากขึ้นหรือลดลงอย่างไร ผู้ผลิตจะทำการทอผ้าไปเรื่อย ๆ โดยไม่คำนึงถึงความต้องการของตลาด

นอกจากขาดการศึกษาด้านตลาดและการหาตลาดแล้ว ยังมีปัญหาที่เป็นสาเหตุสำคัญ คือ สิ่งอำนวยความสะดวกในการตลาดยังมีไม่เพียงพอ ได้แก่ การขนส่ง ข้าราชการตลาดเกี่ยวกับราคาและหลักเกณฑ์ในการค้า ผู้ผลิตยังขาดความรู้ในเรื่องเหล่านี้ อีกทั้งผู้ผลิตบางรายมีความกระตือรือร้นน้อยที่จะหาตลาดเอง ส่วนใหญ่ให้พ่อค้าคนกลางเข้าไปรับผลิตภัณฑ์ถึงบ้าน เพราะสะดวกกว่าการที่จะหาตลาดเอง

6. ปัญหาพ่อค้าคนกลาง เนื่องจากผู้ผลิตส่วนใหญ่ขาดความรู้ความสามารถด้านการตลาด จึงจำเป็นต้องพึ่งพ่อค้าคนกลางทำให้พ่อค้าคนกลางกดราคาได้

7. ปัญหาการขาดแคลนเงินทุน ผู้ผลิตส่วนใหญ่ขาดทุนทรัพย์จึงต้องไปปรับด้ายจากผู้ลงทุนหรือพ่อค้าคนกลางและต้องขายผลิตภัณฑ์ให้แก่บุคคลทั้งสองประเภทนี้ด้วย จึงทำให้บุคคลทั้งสองได้กำไรหลายชั้น และในบางครั้งผู้ผลิตบางรายต้องการจะได้เงินโดยรีบด่วน เป็นเหตุให้ต้องรีบขายสินค้าถึงแม้ว่าการขายจะได้ราคาไม่ยุติธรรม

8. ปัญหาทางด้านราคาของสินค้า เนื่องจากลักษณะการผลิตของสินค้าแบบอุตสาหกรรมในครัวเรือน ผู้ผลิตมักจะถือว่าเงินที่ได้จากการขายในส่วนที่เกินจากต้นทุนวัตถุดิบเป็นกำไรหรือรายได้ โดยไม่ได้คิดถึงค่าแรงของตน ค่าอุปกรณ์ที่ใช้และอื่นๆ ดังนั้นจึงขายให้คนกลางในราคาไม่สูงนัก แต่ในขณะเดียวกันพ่อค้าคนกลางหรือผู้ลงทุนจะเป็นผู้กำหนดราคาในท้องตลาดให้สูงขึ้น ทำให้พ่อค้าคนกลางหรือผู้ลงทุนได้กำไรมาก ถ้ากำไรส่วนนี้ตกอยู่กับผู้ผลิตซึ่งเป็นคนในหมู่บ้านก็จะเป็นผลดีแก่ชาวชนบท ทำให้มีความอยู่ดีกินดีขึ้น แต่ข้อเท็จจริงมักปรากฏว่าราคาที่สูงขึ้นมักจะไปตกกับพ่อค้าคนกลางหรือผู้ลงทุน

ตารางที่ 4-38 แสดงความถี่และร้อยละจำแนกตามประเภทความช่วยเหลือที่ต้องการได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาล

ความช่วยเหลือจากรัฐบาล	ความถี่	ร้อยละ
ด้านเงินทุน	65	40.12
ด้านการตลาด	52	32.10
ด้านวิชาการ	45	27.78

จากตารางที่ 4-38 พบว่าผู้ผลิตทุกรายต้องการความช่วยเหลือจากรัฐบาลทั้งทางด้านเงินทุน ด้านการตลาด และด้านวิชาการ โดยเฉพาะทางด้านเงินทุนต้องการความช่วยเหลือ เป็นจำนวนคิดเป็นร้อยละ 40.12 ของจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด รองลงมาคือ ด้านการตลาด เป็นจำนวนคิดเป็นร้อยละ 32.10 ของจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมดและทางด้านวิชาการเป็นจำนวนคิดเป็นร้อยละ 27.78 ของจำนวนผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด