

บทที่ 5

การวิเคราะห์งานหัตถกรรมผ้าทอกะเหรี่ยงบ้านพระบาทห้วยต้ม

5.1 สภาพการผลิต

5.1.1 ต้นทุนการผลิตผ้าขึ้นเปลือกไม้

ต้นทุนการผลิตผ้าขึ้นเปลือกไม้ สามารถคิดคำนวณได้ 2 วิธีคือ ต้นทุนทางบัญชี (Business Cost) กับต้นทุนทางเศรษฐศาสตร์ (Economic Cost หรือ Full Cost)

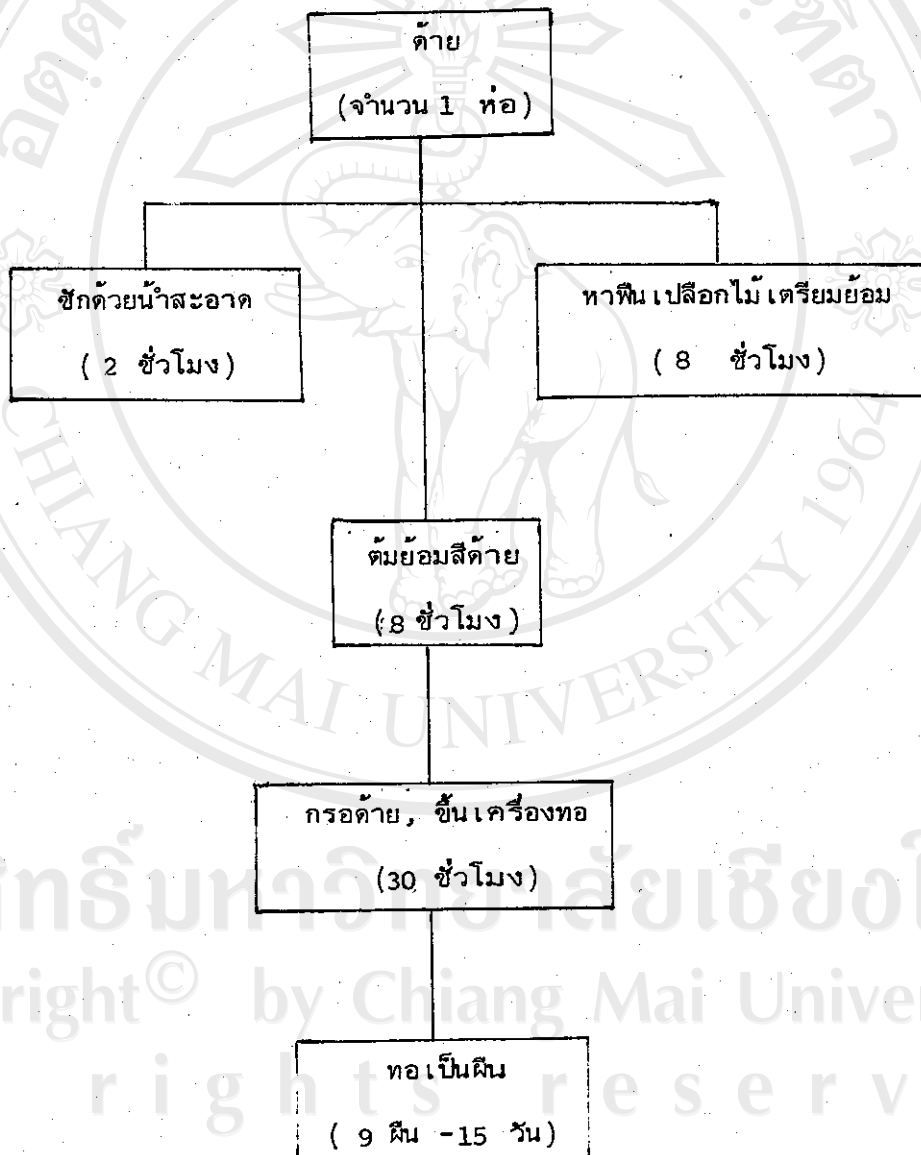
ต้นทุนทางบัญชีของผ้าขึ้นเปลือกไม้ คือ ต้นทุนที่เป็นตัวเงินทั้งหมดที่ใช้ในการผลิต เช่น ค่าค่าย ค่าอุปกรณ์ในการย้อมสี ค่าสีย้อม ค่าจ้างทอ สำหรับต้นทุนทางเศรษฐศาสตร์นั้นจะประกอบด้วย ต้นทุนทางบัญชีรวมกับค่าเสียโอกาส (Opportunity Cost หรือ Alternative Cost) ต้นทุนค่าเสียโอกาสหมายถึงต้นทุนในการเสียรายได้ที่จะได้รับจากการประกอบกิจการหนึ่ง เพราะไปเลือกประกอบอีกกิจการหนึ่งแทน การผลิตที่มีค่าเพราะสามารถที่จะโยกย้ายแรงงานไปใช้ประโยชน์อย่างอื่นได้ (Alternative Uses) และการใช้ปัจจัยการผลิตสินค้าอย่างหนึ่งก็คือการตั้งปัจจัยเหล่านี้ไปจากการผลิตสิ่งอื่น ๆ นั้นเอง

ตามปกติชาวเขาจะเตรียมงานทอผ้าขึ้นเปลือกไม้ โดยการย้อมสีด้วยดินครั้งละจำนวน 1-3 ห่อ ซึ่งค่ายเหล่านี้ใช้ทอผ้าขึ้นเปลือกไม้ขนาดกลาง 50 x 280 เซนติเมตร ได้จำนวน 9 ผืน ราคาค่ายเฉลี่ยห่อละ 270 บาท สำหรับระยะเวลาในการผลิตตามขั้นตอนต่าง ๆ ของผ้าขึ้นเปลือกไม้ ตั้งแต่การซักค่ายดิบ เตรียมหาฟืนและสีเปลือกไม้ต่าง ๆ การต้มย้อมสีค่าย การกรอค่าย ขึ้นเครื่องทอตลอดจนการทอสำเร็จเป็นผืนจำนวน 9 ผืนนี้ จะใช้เวลาในการผลิตทั้งหมด 168 ชั่วโมง คิดเป็นวันทำงาน ได้ 21 วัน/คน (Man Day) ในกรณีที่ผู้ผลิตเตรียมงานและทำการทอด้วยตนเองทั้งหมดนี้ผู้ผลิตย่อมมีต้นทุนค่าเสียโอกาสในการผลิตผ้าขึ้นเปลือกไม้ เท่ากับค่าแรงงานที่

ใช้ในการผลิตต่อวันตามราคาค่าจ้างแรงงานในท้องถิ่น คือ อัตราวันละ 30 บาท  
คูณกับจำนวนวันที่ใช้ในการผลิตผ้าชิ้นเปลือกไม้ทั้งหมด รวมเป็น 630 บาท ในกรณี  
นี้หมายความว่า มีงานรับจ้างอื่น ๆ นอกเหนือจากงานรับจ้างทอผ้าให้ชาวเขาทำอยู่  
แล้ว แต่ชาวเขาเลือกที่จะทำงานทอผ้าแทนงานเหล่านั้น แต่ในสภาพความเป็นจริง  
จากการศึกษาพบว่า การทำงานทอผ้าไม่ว่าจะโดยลักษณะเป็นผู้ผลิตเองหรือรับจ้างทอ  
ของชาวเขาหมู่บ้านพระบาทห้วยต้มจะเป็นงานสุดท้ายที่ชาวเขาจะทำเมื่อหางานอื่น ๆ  
ทำไม่ได้แล้ว นั่นก็คือ หมายความว่า ชาวเขาเลือกทำงานทอผ้าดีกว่าที่จะว่างงาน  
ดังนั้น ต้นทุนค่าเสียโอกาสในการประกอบอาชีพทอผ้าจึงมีค่าเท่ากับศูนย์ แต่อย่างไร  
ก็ตาม ในอุตสาหกรรมทอผ้าเพื่อจำหน่ายของหมู่บ้านพระบาทห้วยต้มนี้ ลักษณะอาชีพ  
ทอผ้าสามารถจะทำได้โดยการทอผ้าขายด้วยตนเองและรับจ้างผู้อื่นทอหรือในกรณีนี้ที่  
ชาวเขาตัดสินใจเลือกทำงานทอผ้าขายเองโดยไม่ไปทำงานรับจ้างทอให้ผู้อื่นในอัตรา  
วันละ 6 บาทนั้น ชาวเขาก็จะมีต้นทุนค่าเสียโอกาสจากงานรับจ้างทอผ้าเท่ากับวัน  
ละ 6 บาท

เมื่อรวมค่าสีเคมีและเกลือที่ใช้ผสมกับสีเปลือกไม้ที่ใช้ย้อมด้วยอีกประมาณ  
30 บาทแล้ว การย้อมด้วย 1 ห่อที่จะใช้ทอผ้าชิ้นได้ จำนวน 9 ผืนนั้น ต้นทุน  
ค่า染料ต่อผ้าทอสำเร็จของผ้าชิ้นเปลือกไม้จะเท่ากับ 33.33 บาท

การใช้แรงงานและเวลาในการผลิตผ้าขึ้นเปลือกไม้ตามขั้นตอนต่าง ๆ  
แสดงไว้ตามผังข้างล่างนี้



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Copyright © by Chiang Mai University  
All rights reserved

เมื่อรวมค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการผลิตผ้าชิ้น เปลือกไม้ ในขั้นตอนต่าง ๆ ที่กล่าวมาข้างต้นในกรณีที่ผู้ผลิตเตรียมงานทอจนสำเร็จเป็นผืนด้วยตนเอง ต้นทุนการผลิตทางบัญชีจะเท่ากับค่าตัดเย็บซึ่งเป็นวัตถุดิบที่ใช้ไปต่อผืน จำนวน 33.33 บาท ถ้าผู้ผลิตจ้างขึ้นเครื่องทอและจ้างทอ ต้นทุนทางบัญชีก็จะสูงขึ้นเป็น 49.38 บาท คือจะเพิ่มค่าจ้างขึ้นเครื่องทอผืนละ 4 บาท และค่าจ้างทอผืนละ 12 บาทรวมเข้าไปกับค่าตัดเย็บซึ่งเป็นวัตถุดิบ และถ้าจะคิดต้นทุนทางเศรษฐศาสตร์แล้วก็ต้องรวมค่าเสียโอกาสเข้าไปกับต้นทุนทางบัญชี ค่าเสียโอกาส หอคำนวณหาได้จากการที่ไม่ไปทำงานรับจ้างทอในอัตราวันละ 6 บาท ซึ่งจะพิจารณาตามสภาพของงานที่มีอยู่ที่ ชาวเขาจะเลือกทำงานทอผ้าแทนงานนั้น

การคิดคำนวณต้นทุนการผลิตทั้ง 2 แบบนี้ มีประโยชน์ต่อผู้ผลิตโดยเฉพาะ ต้นทุนทางเศรษฐศาสตร์ที่จะช่วยเป็นข้อพิจารณาในการเลือกผลิต และเลือกใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุดในการผลิตสินค้าหนึ่ง ๆ การคิดคำนวณหรือการให้ความหมายของต้นทุนการผลิตนั้นจะเป็นในลักษณะใดก็ได้ขึ้นอยู่กับวัตถุประสงค์ของการนำไปใช้ แต่อย่างไรก็ตามต้นทุนการผลิตทั้งหมด ( Total Cost ) จะแบ่งออกเป็น ต้นทุนคงที่ ( Fixed Cost ) กับต้นทุนแปรผัน ( Variable Cost ) ต้นทุนคงที่เป็นต้นทุนที่ไม่เปลี่ยนแปลงแม้ว่าจำนวนการผลิตจะเปลี่ยนแปลงไป หรือจำนวนผลผลิตจะเป็นศูนย์ก็ตาม เช่น ค่าเช่าที่ดิน ค่าเช่าโรงงาน เป็นต้น ต้นทุนแปรผันเป็นต้นทุนที่เปลี่ยนแปลงตามจำนวนผลผลิต เช่น ค่าวัตถุดิบ ค่าจ้างแรงงาน ในระยะสั้น ต้นทุนการผลิตทั้งหมดจะเป็นต้นทุนคงที่ และต้นทุนแปรผัน ในระยะยาวแล้วปัจจัยการผลิตทุกตัวสามารถเปลี่ยนแปลงได้ หรือขนาดการผลิตที่เปลี่ยนไปต้นทุนการผลิตจะมีแต่ต้นทุนแปรผัน

เมื่อพิจารณาถึงต้นทุนการผลิต ( Total Cost ) ของผ้าชิ้น เปลือกไม้แล้ว ค่าตัดเย็บซึ่งเป็นวัตถุดิบกับแรงงานที่ใช้ทอจะเป็นต้นทุนแปรผันที่สำคัญ สำหรับต้นทุนคงที่ คือ เครื่องไม้ เครื่องมือ ซึ่งมีมูลค่าน้อยมาก เพราะเป็นเครื่องมือง่าย ๆ ที่ใช้วัสดุและ

วัตถุดิบที่มีอยู่ในหมู่บ้าน ไม่ต้องใช้เงินซื้อหาหรือสิ้นเปลืองแรงงานมากในการจัดเตรียม

ต้นทุนการผลิตผ้าขึ้นเปลือกไม้ของชาวเขาหมู่บ้านพระบาทห้วยต้มพิจารณาได้ว่าค่าจ้างและแรงงานที่ใช้ทอผ้าเป็นปัจจัยการผลิตที่ประกอบกันเป็นต้นทุนการผลิตที่สำคัญ ราคาแรงงานรับจ้างทอต่อผืนจะมีมูลค่าคงที่ คือ ค่าจ้างแรงงานของการทอผ้า 1 ผืน เท่ากับ 2 วันทำงาน และค่าจ้างที่ใช้ทอผ้า 1 ผืน เท่ากับ 33.33 บาท ค่าใช้จ่ายในการซื้อด้ายและค่าจ้างทอผ้าจะเป็นต้นทุนแปรผันที่มีมูลค่าเพิ่มขึ้นตามปริมาณผลผลิตที่เพิ่มขึ้น ในขณะที่เดียวกันแรงงานที่รับจ้างทอที่มีความชำนาญทอได้รวดเร็วขึ้น มูลค่าของแรงงานต่อวันของคนจะเพิ่มขึ้น เช่น ปกติจะใช้เวลาหนึ่งวันครึ่งในการทอผ้าขึ้นเปลือกไม้หนึ่งผืน เมื่อมีความชำนาญมากขึ้นจะสามารถใช้เวลาทอเพียงหนึ่งวัน ในส่วนของผู้ผลิตที่จ้างผู้อื่นทอต้นทุนค่าจ้างและค่าจ้างจะเพิ่มขึ้น เป็นสัดส่วนเดียวกับจำนวนผลผลิตผ้าขึ้นเปลือกไม้ส่วนผู้ผลิตที่เตรียมงานผลิตเองทุกขั้นตอน ค่าจ้างแรงงานที่ใช้ทอจะไม่เพิ่มในสัดส่วนเดียวกับจำนวนผลผลิตและวัตถุดิบ แรงงานที่มีความชำนาญในการทอจะใช้เวลาทอผ้าขึ้นเปลือกไม้ต่อผืนน้อยลง ทำให้ต้นทุนค่าเสียโอกาสจากงานทอผ้าลดลง เช่น มูลค่าแรงงานต่อวันของการทอผ้าแต่เดิมที่เคยได้รับวันละ 8 บาท จะเพิ่มขึ้นเป็นวันละ 12 บาท

#### 5.1.2 การผลิตและปริมาณการผลิต

ปริมาณการผลิตผ้าขึ้นเปลือกไม้ในหมู่บ้านพระบาทห้วยต้มทุกขนาดนั้น ปัจจุบันผลิตได้เฉลี่ยเดือนละ 2,000 ผืน ซึ่งเป็นการประมาณการจากปริมาณผ้าขึ้นเปลือกไม้ที่พ่อค้าคนกลางชาวเขาในหมู่บ้านนำออกไปจำหน่ายในเมืองเชียงใหม่ เฉลี่ยสัปดาห์ละ 500 ผืน และจากข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ผู้ผลิตผ้าทอประเภทต่าง ๆ พบว่าชาวเขาจะมีการผลิตผ้าขึ้นเปลือกไม้เฉลี่ยต่อครัวเรือนที่ผลิต ครัวเรือนละ 6 ผืนต่อเดือน ซึ่งเป็นระดับการผลิตที่ต่ำกว่าระดับการผลิตอย่างเต็มที่ (Full Capacity) เพราะพิจารณาจากการผลิตผ้าขึ้นเปลือกไม้ จำนวน 9 ผืน จากด้ายดิบ 1 ห่อ ที่ใช้

เวลาในการผลิต 21 วัน ถ้ามีการผลิตอย่างเต็มที่แล้ว พอจะประมาณได้ว่าสตรี  
ชาวเขาทั้งหมดที่มีอาชีพทอผ้าจะสามารถผลิตผ้าชิ้นเปลือกไม้ได้ถึง จำนวน  
5,000 ผืนต่อเดือนทีเดียว (ทั้งนี้ได้ประมาณการจากจำนวนสตรีในครัวเรือนที่  
ประกอบอาชีพทอผ้าทั้งหมด ในหมู่บ้านจำนวน 452 ครัวเรือน คูณด้วยจำนวนผล  
ผลิตเฉลี่ยที่ครัวเรือนผลิตได้เดือนละ 6 ผืนโดยที่แต่ละครัวเรือนจะมีสมาชิกเป็น  
สตรีที่ทำงานทอผ้าเฉลี่ยครัวเรือนละ 2 คน) ศักยภาพ ของการผลิตและอุปทาน  
แรงงานที่เข้าร่วมในอุตสาหกรรมการผลิตผ้าทอของชาวเขาหมู่บ้านพระบาทห้วยต้ม  
นี้ยังมีอยู่อย่างเหลือเฟือเพื่อการผลิตในปริมาณ 2,000 ผืนต่อเดือนนี้เป็นอุปทานการ  
ผลิตที่ถูกกำหนดโดยอุปสงค์ของตลาดซึ่งพ่อค้าคนกลางในหมู่บ้านจะเป็นผู้ถ่ายทอด  
ข่าวสารความต้องการของตลาดให้ชาวเขาในหมู่บ้าน หลังจากที่ได้รับจากการนำ  
ผ้าทอต่าง ๆ ไปเสนอขายตามร้านค้าต่าง ๆ ในเมืองเชียงใหม่ ประมาณร้อยละ  
80 ของผู้ผลิตจะรับฟังข่าวสารการผลิตและความต้องการของตลาดจากพ่อค้าคน  
กลางชาวเขาในหมู่บ้านนี้เอง การผลิตผ้าชิ้นเปลือกไม้จะมีการผลิตตลอดปีโดย  
ปริมาณการผลิตในฤดูฝนจะลดลงบ้างเล็กน้อย เนื่องจากความต้องการของตลาด  
น้อยลงและชาวเขาต้องออกไปทำงานในไร่ นา ในฤดูแล้งปริมาณการผลิตจะเพิ่ม  
สูงขึ้นเพราะชาวเขามีเวลาว่างจากการเพาะปลูกแล้ว

ผ้าชิ้นเปลือกไม้ที่ผลิตออกสู่ท้องตลาดจะมีอยู่ 3 ขนาด คือ

1. ขนาดเล็ก หน้ากว้าง 50 เซนติเมตร ยาว 280 เซนติเมตร ปริมาณการผลิต  
200 ผืนต่อเดือน
2. ขนาดกลาง หน้ากว้าง 55 เซนติเมตร ยาว 280 เซนติเมตร ปริมาณการผลิต  
1,500 ผืนต่อเดือน
3. ขนาดใหญ่ หน้ากว้าง 55 เซนติเมตร ยาว 300 เซนติเมตร ปริมาณการผลิต  
300 ผืนต่อเดือน

สำหรับผ้าทอและผลิตภัณฑ์ผ้าทอกะเหรี่ยงที่ทอขายประเภทอื่น ๆ ก็มี ย่อมสพะาย จะทอขายเฉลี่ยกันเดือนละ 100-300 ใบ เลื่อแม่บ้าน 30-50 ตัว ชุดสตรีใสด 30-50 ชุด ผ้าวงสตรีแม่บ้าน 30-50 ตัว เลื่อชาย 50-100 ตัว และผ้าห่ม 20-30 ผืน ปริมาณการผลิตของผ้าทอที่กล่าวมานี้จะมีการผลิตไม่สม่ำเสมอในแต่ละเดือน ทั้งนี้จะขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้าและร้านค้าในเมืองที่จะสั่งซื้อ และขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้าจรที่เป็นนักท่องเที่ยวที่เข้ามาเยี่ยมชมหมู่บ้านประมาณเดือนละ 200 คน

### 5.1.3 แหล่งอุปทานวัตถุดิบและเงินทุน

ด้ายซึ่ง เป็นวัตถุดิบที่สำคัญในการผลิตผ้าขึ้นเปลือกไม้ และผ้าทอประเภทต่าง ๆ นี้ ชาวเขาในหมู่บ้านพระบาทห้วยต้มจะหาซื้อจากแหล่งที่จำหน่ายหลายแห่งในระดับราคาต่าง ๆ กัน ส่วนใหญ่ชาวเขาร้อยละ 30.51 จะซื้อจากตลาดในเมืองเชียงใหม่หลังจากการเข้าไปทำธุระหรือหลังจากการนำสินค้าต่าง ๆ ไปจำหน่ายแล้ว การซื้อด้ายดิบในราคาเงินสดจะเป็นราคาต่อละ 250 บาท สำหรับสีเคมีที่ใช้ผสมสีเปลือกไม้ในบางสีนั้น ชาวเขาจะใช้สีย้อมชนิดผงคุณภาพต่ำที่มีขายอยู่ทั่วไปในท้องตลาด ราคาของละ 2 บาท ในการย้อมด้าย 1 ลูก จะใช้สีเคมีผสมสีเปลือกไม้ประมาณ 10-40 ชอง เพื่อเพิ่มความสดใสของสีที่ย้อมและย้อมด้ายบางสีที่ทำไม่ได้จากสีเปลือกไม้ สถานที่ซื้อขายด้ายดิบ ตลาดจนราคาซื้อด้ายมีรายละเอียดตามตารางดังต่อไปนี้ (ตารางที่ 5.1 )

ตารางที่ 5.1 ราคาและสถานที่ซื้อค้าดิบ

ที่	สถานที่ซื้อ	ราคาบาท/ห่อ	ร้อยละของผู้ซื้อ	หมายเหตุ
1.	ตลาดในเมืองเชียงใหม่	250 - 270	30.51	* เป็นราคาเฉลี่ย ที่ใช้คำนวณต้นทุนการผลิตผ้า ชิ้นเปลือกไม้
2.	พ่อค้าคนกลางที่กลับจาก ขายผ้าที่เชียงใหม่	270 - 300	25.43	
3.	ตลาดในอำเภอสี	280 - 320	20.34	
4.	ร้านค้าในหมู่บ้าน	300 - 330	10.17	
5.	ทุกแหล่งที่กล่าวมาข้างต้น	250 - 330	13.55	
		270 *	100	

ที่มา : จากการสำรวจ



สำหรับเงินทุนที่ใช้ในการซื้อค้ายและเป็นค่าจ้างในการผลิตนั้น ประมาณ ร้อยละ 95 ของผู้ผลิตประเภทที่ทอขายเองและจ้างผู้อื่นทอด้วยจะใช้เงินทุนที่มีในครัวเรือนของตนเอง มีประมาณร้อยละ 5 เท่านั้น ที่ใช้เงินทุนที่ยืมมาจากผู้อื่นและซื้อเชื่อค้ายดิบจากร้านค้าในตลาดอำเภอสีและร้านค้าในหมู่บ้าน สำหรับอัตราดอกเบี้ยและจำนวนเงินในการกู้ยืมนั้น ชาวเขาผู้ให้สัมภาษณ์มักจะเสียดังกล่าวไม่ได้มีการกู้ยืมเงินมาใช้ แต่จากการพูดคุยกับชาวเขาในเรื่องนี้พอจะทราบได้ว่า ในหมู่บ้านพระบาทห้วยต้มนี้ มีผู้มีฐานะการเงินพอจะให้กู้ยืมได้จะมีอยู่ไม่ถึง 10 คน เท่านั้น และการกู้ยืมเงินกันจะมีจำนวนเฉลี่ยไม่เกิน 1,000 บาท ทั้งนี้เนื่องจากชาวเขาหมู่บ้านนี้มีรายได้ต่ำมาก มีระดับความยากจนเฉลี่ยอยู่ในระดับเกือบเท่ากันทั้งหมู่บ้านนั่นเอง

#### 5.1.4 การประกอบอาชีพทอผ้าประเภทต่าง ๆ

การที่แบ่งผู้ประกอบอาชีพทอผ้าขึ้นเปลือกไม้ออกเป็น 7 ประเภท คือ ผู้ทอใช้เองภายในครอบครัวอย่างเดียว ทอขายเองอย่างเดียว รับจ้างทออย่างเดียว จ้างผู้อื่นทอขายอย่างเดียว จ้างผู้อื่นทอและทอขายเองด้วย รับจ้างผู้อื่นทอและทอขายเองด้วย และทอทุกประเภทที่กล่าวมา จะแสดงให้เห็นการผลิตผ้าขึ้นเปลือกไม้ในลักษณะต่าง ๆ กัน ทั้งนี้เพราะผู้ผลิตแต่ละครัวเรือนมีความจำกัดในเรื่องทุนและแรงงานที่แตกต่างกันนั่นเอง องค์ประกอบของการใช้ทุนและแรงงานจึงเป็นตัวกำหนดลักษณะการเข้าร่วมในขบวนการผลิต เช่น ในกรณีของครัวเรือนที่ไม่มีเงินทุนซื้อค้ายก็จะทำงานรับจ้างทอให้ผู้อื่น และในบางครั้งเมื่อพอมิเงินทุนก็จะซื้อค้ายมาทอขายเองบ้างเป็นต้น การแบ่งประเภทผู้ผลิตดังกล่าวมาข้างต้นนี้จะพิจารณาจากลักษณะการประกอบการผลิตที่ปฏิบัติอย่างสม่ำเสมอในช่วงของปีการผลิตที่ผ่านมา คือ การผลิตในปี พ.ศ. 2527 และ พ.ศ. 2528

##### 5.1.4.1 จำนวนครัวเรือนผู้ประกอบอาชีพทอผ้าประเภทต่าง ๆ

จากการสัมภาษณ์ตัวอย่างครัวเรือนผู้ผลิตผ้าทอกะเหรี่ยงในหมู่บ้านพระ-

บาทห่วยต้มจำนวน 195 ครว เรือนนี้พบว่า มีครว เรือนที่ประกอบการทอผ้าขึ้นเปลือกไม้เป็นอาชีพจำนวน 136 ครว เรือน ประเภทผู้ทอ 2-7 คิดเป็นร้อยละ 69.74 ของครว เรือนที่ทอผ้าทั้งหมด ดูตารางที่ 5.2 ส่วนที่เหลืออีกร้อยละ 30.26 นั้น เป็นครว เรือนที่ทอผ้าเพื่อใช้ภายในครอบครัวเท่านั้น อยู่ในจำนวนครว เรือนที่ประกอบอาชีพทอผ้านี้ การรับจ้างทอจะทำกันสูงมากถึงร้อยละ 57.35 รองลงมา คือ การทอขายเองจำนวนร้อยละ 22.79

จากตารางที่ 5.2 นี้ จะเห็นว่า มีครว เรือนที่มี เงินทุนซื้อด้ายมาประกอบการขายเองอยู่จำนวนร้อยละ 31.62 ของครว เรือนที่ประกอบอาชีพทอผ้าทั้งหมด โดยพิจารณาจากจำนวนร้อยละของครว เรือนจำนวนสามประเภทผู้ผลิต คือ ครว เรือนที่ทอผ้าขายเองอย่างเดียว จ้างผู้อื่นทออย่างเดียว จ้างผู้อื่นทอ และทอขายเองด้วย ส่วนครว เรือนที่พอจะมี เงินทุนซื้อด้ายมาทอขาย เองบ้างจะมีอยู่เพียงร้อยละ 7.69 คือ ผู้ผลิตประเภทรับจ้างทอและขายเองด้วย กับผู้ผลิตที่ทอทุกประเภททุกลักษณะการผลิตที่ทำกันในหมู่บ้านพระบาทห่วยต้ม ผู้ผลิตประเภทนายทุนจ้างทออย่างเดียวมีเพียงร้อยละ 2.21 เท่านั้น แสดงว่าภาวะการขาดแคลนเงินทุนในการประกอบการอุตสาหกรรมในครว เรือนของชาวเขาในหมู่บ้านพระบาทห่วยต้มนี้มีอยู่สูงมาก เมื่อพิจารณาจากผลผลิตผ้าขึ้นเปลือกไม้ที่ครว เรือนหนึ่งผลิตได้เฉลี่ย เดือนละ 6 ผืน ซึ่งจะต้องใช้เงินทุนในการซื้อด้ายประมาณ 199.8 บาทต่อเดือนนี้ จะปรากฏว่ามีครว เรือนที่ไม่มีเงินทุนซื้อด้ายมาทอขายเองเลยต้องทำงานรับจ้างทออย่างเดียว เป็นจำนวนถึง ร้อยละ 57.35 ของจำนวนครว เรือนที่ประกอบอาชีพทอผ้าทั้งหมด

#### 5.1.4.2 แรงงานที่เข้าร่วมในการผลิตผ้าขึ้นเปลือกไม้

แรงงานในการผลิตผ้าขึ้นเปลือกไม้จะเป็นแรงงานสตรีและเด็ก เป็นส่วนมาจากการเข้าร่วมแรงงานในการผลิตของผู้ชายในครว เรือนจะอยู่ลักษณะการช่วยเหลือเป็นครั้งคราวเมื่อว่างจากงานประจำ เช่น การหาฟืน หาเปลือกไม้ใบไม้ สัตว์ธรรมชาติต่าง ๆ ในป่าใกล้ ๆ หมู่บ้าน การต้มย้อมสีด้ายมักจะทำด้วยแรงงานผู้ชายในการพลิกกลับเส้นด้ายที่ต้มในกะทะหรือหม้อดินใบใหญ่ สำหรับขั้นตอนการผลิตอื่น ๆ จะเป็นแรง

ตารางที่ 5.2 จำนวนครัวเรือนผู้ประกอบอาชีพทอผ้าประเภทต่าง ๆ

ที่	ประเภทผู้ทอ	จำนวนประชากร (ครัวเรือน)	จำนวนตัวอย่าง (ครัวเรือน)	ร้อยละของคร. ตัวอย่างที่ทอผ้า	ร้อยละของคร. ที่ทอผ้า เป็นอาชีพ
1.	ทอใช้เองอย่างเดียว	197	59	30.26	-
2.	ทอขายเองอย่างเดียว	101	31	15.90	22.79
3.	รับจ้างทออย่างเดียว	259	78	40.00	57.35
4.	จ้างผู้อื่นทอขายอย่างเดียว	8	3	1.53	2.21
5.	จ้างผู้อื่นทอและทอขายเอง ด้วย	31	9	4.62	6.62
6.	รับจ้างผู้อื่นทอและทอขายเอง ด้วย	45	13	6.67	9.56
7.	ทอทุกประเภทที่กล่าวมาตั้งแต่ ประเภทที่ 1 - 6	6	2	1.02	1.47
		649	195	100.00	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ

งานผู้หญิงเกือบทั้งสิ้น มีการใช้แรงงานเด็กและสตรีกลุ่มอายุ 10-20 ปี มากถึงร้อยละ 35.05 ของจำนวนสตรีที่ประกอบอาชีพทอผ้าในครัวเรือนตัวอย่าง (ดูตารางที่ 5.3) เกณฑ์อายุของวัยทำงานของชาวเขาจะต่ำกว่าเกณฑ์ทั่วไป (11-60 ปี) เด็กชาวเขาในหมู่บ้านพระบาทห้วยต้ม เมื่ออายุได้ประมาณ 7 ปีนั้น ก็จะสามารถทำงานช่วยเหลือครอบครัวได้แล้ว เช่น ในการกรอด้ายขวางเข้ากับไม้ปั่นฝ้ายเพื่อเตรียมเป็นด้ายพุ่งใช้ทอที่ชาวเขาเผ่ากะเหรี่ยงเรียกว่า ทุยจู<sup>1</sup> นั้น เด็กสามารถทำช่วยมารดาได้

ในจำนวนประชากรชาวเขาหมู่บ้านพระบาทห้วยต้ม ในปี พ.ศ. 2527 จำนวน 3,470 คนนั้น จะมีผู้ที่อยู่ในวัยทำงานกลุ่มอายุ 11-59 ปี อยู่จำนวน 2,278 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 65.64 ของจำนวนประชากรทั้งหมด (ดูรายละเอียดตามตารางที่ 5.4) ในจำนวนประชากรที่อยู่ในวัยทำงานนี้จะเป็นสตรีอยู่จำนวนร้อยละ 46.44 หรือ จำนวน 1,058 คน ซึ่งในจำนวนสตรีที่อยู่ในวัยทำงานทั้งหมดของหมู่บ้านนี้จะเป็นสตรีที่อยู่ในครัวเรือนตัวอย่างอยู่จำนวน 427 คน (ดูรายละเอียดประกอบตารางที่ 5.5) จากการสำรวจพบว่าจะมีจำนวนสตรีในครัวเรือนตัวอย่างนี้ประกอบการทอผ้าเป็นอาชีพ จำนวน 291 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 68.14 ของสตรีที่อยู่ในวัยทำงานทั้งหมดซึ่งจะเห็นได้ว่าในอุตสาหกรรมผ้าทอกะเหรี่ยงของหมู่บ้านพระบาทห้วยต้มนี้ จะมีทั้งครัวเรือนและประชากรที่อยู่ในวัยทำงานเกินกว่าครึ่งหนึ่งของประชากรทั้งหมดในหมู่บ้านประกอบอาชีพทอผ้าในลักษณะของการประกอบอาชีพทอผ้านี้การทำงานประเภทรับจ้างทอผ้าจะพำกัมากที่สุด โดยมีจำนวนสตรีในครัวเรือนตัวอย่างทำงานรับจ้างทอผ้าเป็นจำนวน

<sup>1</sup>วิธีการกรอด้ายพุ่งของชาวเขาเผ่ากะเหรี่ยงที่ไม่ใช้กระสวย แต่ใช้ด้ายพันไม้ขนาดยาว 1 ฟุต เส้นผ่าศูนย์กลาง 1 เซนติเมตร วิธีพันด้ายใช้ไม้พันด้ายวางบนขาใช้มือข้างหนึ่งปั่นด้ายเข้าหาลำตัวให้ด้ายผ่านเข้ามาในระหว่างนิ้วหัวแม่มือและนิ้วชี้ มืออีกข้างหนึ่งจับไม้พันด้ายไว้ ทำเช่นนี้เรื่อย ๆ จนได้ด้ายในขนาดที่มากพอควรแล้วจึงกรอใส่ไม้พันด้ายอันใหม่ต่อไป.

ตารางที่ 5.3 โครงสร้างอายุสตรีผู้ประกอบอาชีพทอผ้าจากตัวอย่าง

อายุ	จำนวน	ร้อยละ
11 - 20	102	35.05
21 - 30	67	23.02
31 - 40	54	18.56
41 - 50	32	10.99
51 - 60	14	4.82
60 ขึ้นไป	22	7.56
	291	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 5.4 โครงสร้างอายุของประชากรที่อยู่ในวัยทำงานของ  
หมู่บ้านพระบาทห้วยต้ม พ.ศ. 2527

อายุ/ปี	ชาย	หญิง	รวม	ร้อยละ
1 - 10	523	479	1,022	28.88
11 - 59	1,220	1,058	2,278	65.64
60 ขึ้นไป	121	69	190	5.48
รวม	1,864	1,606	3,470	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ

157 คน หรือคิดเป็นร้อยละ 53.95 ของจำนวนสตรีที่ประกอบอาชีพทอผ้าทั้งหมด  
ในครัวเรือนตัวอย่าง

สำหรับระดับการศึกษาของผู้ที่ประกอบอาชีพทอผ้าของหมู่บ้านนี้ จะมีอยู่  
จำนวนประมาณ 10 กว่าคนเท่านั้น ที่มีการศึกษาในระดับประถมศึกษาปีที่ 4 และ  
สตรีจำนวนประมาณร้อยละ 20 เท่านั้นที่สามารถตอบคำถามและสนทนาภาษาไทย  
(ภาษาพื้นเมือง) ได้จึงพอวิเคราะห์ได้ว่า ปัญหาในการสื่อสาร ภาษาพูด เป็นอุป-  
สรรคที่สำคัญประการหนึ่งที่ทำให้สตรีกะเหรี่ยงในหมู่บ้านพระบาทห้วยต้มไม่อาจจะ  
ออกไปทำงานทำนอกหมู่บ้านที่เป็นหมู่บ้านคนพื้นราบได้ด้วยตนเองมากนัก เงื่อนไข  
เรื่องภาษาน่าจะเป็นเหตุผลสำคัญของการไม่ออกไปทำงานนอกหมู่บ้านมากกว่า เหตุ-  
ผลที่ว่า เป็นประเพณีของสตรีกะเหรี่ยงที่ไม่นิยมออกไปทำงานนอกบ้าน

ผู้ผลิตผ้าชิ้นเปลือกไม้ประเภทต่าง ๆ

(1) ผู้ผลิตประเภททอใช้เองภายในครัวเรือน

เป็นผู้ผลิตที่สตรีในครัวเรือนส่วนมากเป็นสตรีที่มีอายุหรือต้องมีภาระในการ  
การเลี้ยงดูเด็กเล็ก ทำให้ไม่มีเวลาว่างพอดที่จะประกอบอาชีพทอผ้าเหมือนเพื่อนบ้าน  
ได้ ประมาณร้อยละ 20 ของครัวเรือนตัวอย่างเป็นสตรีที่ประกอบอาชีพอื่น เช่น รับ  
จ้างสกัดศิลาแลง หางของป่า แต่อย่างไรก็ตามทุกครัวเรือนจะมีการทอเสื้อผ้าเครื่อง  
นุ่งห่มไว้ใช้เอง ถึงแม้ปัจจุบันชาวเขานิยมใช้เสื้อผ้าสำเร็จรูปที่ซื้อจากตลาดในเมือง  
โดยเฉพาะผู้ชาย สำหรับสตรีกะเหรี่ยงแล้วยังคงสวมใส่เสื้อผ้าเครื่องประดับตามประ-  
เพณีเดิมอยู่ ส่วนมากชาวเขาจะทอผ้าเพื่อใช้ในครอบครัวในช่วงฤดูแล้งหลังจากว่าง  
จากงานในไร่มา ค่าใช้จ่ายในการซื้อด้าย เตรียมทอเครื่องนุ่งห่มในแต่ละปีเป็นจำนวน  
เฉลี่ยครัวเรือนละ 300 - 500 บาท

(2) ผู้ผลิตประเภททอขายเองอย่างเดียว

เป็นผู้ผลิตจำนวนร้อยละ 22.79 ของผู้ประกอบอาชีพทอผ้าทั้งหมดในหมู่บ้าน  
โดยส่วนมากจะเป็นครัวเรือนที่หัวหน้าครอบครัว เป็นพ่อค้าคนกลางชาวเขาที่นำผ้าทอ  
ต่าง ๆ ไปเสนอขายในเมืองเชียงใหม่ ประมาณร้อยละ 23.73

ตารางที่ 5.5 กำส่งแรงงานสตรีที่ต่อผ้าประเภทต่าง ๆ จากตัวอย่าง

ประเภทผู้ผลิต	จำนวนครัวเรือน		จำนวนสตรีที่อยู่ในโรงงาน		จำนวนสตรีที่ประกอบอาชีพต่อผ้า	
	ตัวอย่าง	ร้อยละ	คน	ร้อยละ	คน	ร้อยละ
	ครัวเรือน					
1. ทอใช้เองอย่างเดี่ยว	59	30.26	85	19.90	-	-
2. ทอขายเองอย่างเดี่ยว	31	15.90	70	16.40	60	20.62
3. รับจ้างทออย่างเดี่ยว	78	40.00	187	43.79	157	53.95
4. จ้างผู้อื่นทออย่างเดี่ยว	3	1.53	8	1.88	8	2.75
5. จ้างผู้อื่นทอและทอขายเอง	9	4.62	25	5.85	20	6.87
6. รับจ้างผู้อื่นทอและทอขายเอง	13	6.67	46	10.78	40	13.75
7. ทอทุกประเภทตั้งแต่ประเภทที่ 1 - 6	2	1.02	6	1.40	6	2.06
รวม	195	100.00	427	100.00	291	100.00

ที่มา : จากการสำรวจ



ของผู้ผลิตทั้งหมดจะประกอบการทอผ้าขายในปริมาณผลผลิตที่สม่ำเสมอตลอดปี อีก ร้อยละ 76.27 จะมีปริมาณการผลิตที่ไม่สม่ำเสมอตลอดปีเนื่องจากไม่มีตลาดรับซื้อ ที่แน่นอน และไม่มีทุนซื้อด้าย

ประเภทและจำนวนผ้าทอที่ทอขายของแต่ละครัวเรือนเฉลี่ยในเดือนหนึ่ง ประกอบด้วย ผ้าชิ้นเบสีกไม้ 15 ผืน ย้อม 10 ใบ เสื้อผ้าต่าง ๆ 10 ผืน โดยเตรียมการผลิตเองทุกขั้นตอน ครัวเรือนจำนวนร้อยละ 81.35 ใช้เงินทุนของตนเองซื้อด้ายซึ่งเป็นวัตถุดิบที่สำคัญ และครัวเรือน จำนวนร้อยละ 18.65 จะซื้อ ด้ายด้วยเงินเชื่อจากพ่อค้าคนกลางชาวเขาและร้านค้าในหมู่บ้านที่เมื่อมีการขายผ้า ทอได้แล้วจึงนำเงินมาชำระ ราคาซื้อด้ายที่ซื้อด้วยเงินเชื่อจะสูงกว่าราคาซื้อด้าย เงินสดจากตลาดในเมืองเชียงใหม่ถึงร้อยละ 16 กล่าวคือ ราคาซื้อด้ายในตลาดเชียงใหม่ ราคาถูกลง 250 บาทและราคาเงินเชื่อในหมู่บ้านถูกลง 290 บาท (ราคา ตลาด ปี พ.ศ. 2528)

สำหรับผ้าชิ้น ที่ทอเสร็จเรียบร้อยแล้ว ระยะเวลาการเก็บรักษาก่อนนำไปขายนั้น ไม่นานเพราะผู้ทอจะขายให้กับตลาดหลายแห่งด้วยกันแล้วแต่โอกาส เช่น

1. ขายให้กับนักท่องเที่ยวในหมู่บ้าน ราคาผืนละ 80 - 120 บาท
2. ขายให้พ่อค้าคนกลางชาวเขาในหมู่บ้านในราคาเงินสด ราคาผืนละ 60 - 70 บาท
3. ขายฝากให้พ่อค้าคนกลางชาวเขา ในราคาสูงกว่าราคาขายเงินสด ราคาผืนละ 5 บาท ซึ่งเมื่อขายไม่ได้พ่อค้าคนกลางจะส่งคืนสินค้าแก่เจ้าของ

สำหรับการตัดสินใจที่จะทอผ้าเพื่อขายครั้งต่อ ๆ ไป ชาวเขาจะคอยรับฟังข่าวสารจากพ่อค้าคนกลางที่กลับจากการนำผ้าไปเสนอขายในเมืองและจากญาติ หรือเพื่อนบ้านที่กลับจากไปทำธุระในเมือง

(3) ผู้ทำงานรับจ้างทออย่างเดี่ยว

เป็นผู้ประกอบอาชีพทอผ้าที่มีกลุ่มใหญ่ที่สุดถึงร้อยละ 57.35 ของจำนวนผู้ประกอบอาชีพทอผ้าทั้งหมดของหมู่บ้านพระบาทห้วยต้ม โดยจำนวนร้อยละ 30.71 ของผู้มีอาชีพรับจ้างทอผ้าทั้งหมดนี้จะทำงานรับจ้างทอผ้าอย่างสม่ำเสมอตลอดปี อีกจำนวนร้อยละ 69.29 นั้นจะรับจ้างทำงานทอผ้าเมื่อว่างจากงานในไร่นาของตนหรือว่างจากงานรับจ้างต่าง ๆ แล้วทำงานประเภทที่มีรายได้มากกว่าการรับจ้างทอผ้าไม่ได้อีกแล้ว และเหตุผลอีกประการหนึ่ง คือ มีผู้มาว่าจ้างไม่สม่ำเสมอ

ช่วงเวลาที่มีการทำงานรับจ้างทอกันมาก คือ ในช่วงฤดูแล้ง โดยเฉลี่ยครัวเรือนหนึ่งจะรับจ้างทอผ้าขึ้นเปลือกไม้จำนวน 6 ผืนต่อเดือน มีบางครัวเรือนที่รับจ้างทอจำนวนมากถึง 30 ผืนต่อเดือน สำหรับอัตราค่าจ้างทอผ้าขึ้นเปลือกไม้แสดง รายละเอียดตามตารางที่ 5.6 ซึ่งจะ เป็นว่าประเภทรับจ้างทออย่างเดี่ยวทำกันมากที่สุดถึงร้อยละ 80 ครัวเรือน ที่มีอาชีพทอผ้าเพราะชาวเขาสามารถทำได้ง่ายและสะดวกเมื่อทอเสร็จผืนหนึ่ง ๆ ก็นำส่ง เจ้าของและรับเงินค่าจ้างได้ทันที ชาวเขาจึงนิยมทำกันมากกว่างานทอชิ้นตอนอื่น

สำหรับรายได้ที่ชาวเขาได้รับจากงานทอผ้าอย่างเดี่ยว คิดโดยเฉลี่ยจะ ได้รับวันละ 6-8 บาท เท่านั้น โดยผ้าขึ้นเปลือกไม้ขนาดกลางจะใช้เวลาทอ 2 วันต่อผ้า 1 ผืน สำหรับผู้ที่มีความชำนาญจะใช้เวลา 3 วันต่อผ้า 2 ผืน ส่วนการรับจ้างขึ้นเครื่องทอและทอสำเร็จเป็นผืนนั้นทำกันเป็นส่วนน้อย เพราะมีผู้ที่มีความชำนาญทำงานเดินด้ายขึ้นเครื่องทอเป็นจำนวนน้อย ในกรณีที่รับจ้างย้อมสีด้ายเตรียมงานทอเองทุกชิ้นทุกตอนนั้น เมื่อคิดเทียบกับเวลาที่ใช้ในการทำงานทั้งหมดแล้ว ชาวเขาจะได้รับค่าแรงเฉลี่ยวันละ 15.23 บาท ซึ่งจะเป็นรายได้ที่สูงกว่าการรับจ้างทอเพียงอย่างเดียว เพียงแต่ว่าการรับจ้างทอเองทุกชิ้นตอนต้องใช้เวลาทำงานอย่างต่อเนื่องเท่านั้น

ตารางที่ 5.6 อัตราค่าจ้างต่าง ๆ ในการทอผ้าชิ้นเปลือกไม้

ที่	ประเภทการจ้าง	ราคา/ผืน	ร้อยละของครัวเรือนที่รับจ้าง
1.	จ้างทออย่างเดียว		80
	ขนาดเล็ก (50 x 280 เซ็นติเมตร)	10	
	ขนาดกลาง (55 x 280 เซ็นติเมตร)	12	
	ขนาดใหญ่ (55 x 300 เซ็นติเมตร)	15	
2.	จ้างขึ้นเครื่องทอและทอสำเร็จ	15-19	2.8
3.	จ้างย้อมสีตัดยเตรียมงานทอเองทุกขั้นตอน	30-35	17.2
			100.00

ที่มา : จากการสำรวจ

(4) ผู้ผลิตประเภทจ้างทออย่างเดียว

ผู้ผลิตประเภทนี้จะเป็นพ่อค้าคนกลางชาวเขาในหมู่บ้านที่พอจะมีเงินทุนของตัวเองและมีตลาดขายส่งที่แน่นอนตลอดปี การว่าจ้างทอผ้าต่าง ๆ ในหมู่บ้านนั้นส่วนใหญ่ร้อยละ 90 เป็นผ้าชิ้นเปลือกไม้ จำนวนที่จ้างทอเฉลี่ยเดือนละ 200 ผืน ลักษณะการจ้างทอจะทำทั้ง 3 ลักษณะ คือ จ้างทออย่างเดียว จ้างขึ้นเครื่องและทอสำเร็จเป็นผืนตลอดจนจ้างแบบเตรียมงานทอเองทุกขั้นตอนในกรณีที่ถูกคำสั่งทำสีพิเศษที่ต่างไปจากสีปกติทั่วไป ผู้ผลิตมักย้อมสีด้วยตัวเองแล้วจึงจ้างขึ้นเครื่องทอและจ้างทอต่อไป

(5) ผู้ผลิตประเภทจ้างผู้อื่นทอและทอขายเองด้วย

ส่วนมากผู้ผลิตประเภทนี้มักจะเป็นพ่อค้าคนกลางชาวเขาที่ในครัวเรือนมีแรงงานสตรีเข้าร่วมประกอบการด้วย โดยสตรีในครัวเรือนดังกล่าวนี้จะเป็นผู้ย้อมสีด้วยเตรียมด้ายขึ้นเครื่องทอแล้วว่าจ้างผู้อื่นทอสำเร็จเป็นผืน และเมื่อมีเวลาว่างจากงาน การเตรียมทอแล้ว บางครั้งก็จะทอเป็นผืนสำเร็จเองด้วย ปริมาณผ้าชิ้นที่ผลิตเฉลี่ยเดือนละ 300 ผืน

สำหรับ เงินทุนที่ใช้ซื้อด้ายจะใช้ของตนเองและซื้อด้วยจากตลาดเชียงใหม่ เมื่อกลับจากการเสนอขายผ้าแล้ว

(6) ผู้ผลิตประเภทรับจ้างทอและทอขายเองด้วย

เป็นผู้ผลิตที่มีจำนวนร้อยละ 13.75 ของครัวเรือนที่ประกอบการทอผ้าเพื่อจำหน่ายทั้งหมด การที่มีการทอผ้าในลักษณะเช่นนี้นั้น ครัวเรือนที่สัมภาษณ์ให้เหตุผลว่า เมื่อพอมีเงินทุนซื้อด้ายก็จะทอขายเองเพราะรายได้ดีกว่า ถึงแม้บางครั้งอาจขายได้เงินเข้าถ้าทอขายเองจะเท่ากับเฉลี่ยเดือนละ 9 ผืน ส่วนมากจะขายส่งหรือขายฝากกับพ่อค้าคนกลางในหมู่บ้านในราคาผืนละ 55-65 บาท ถ้าทอขายให้กับนักท่องเที่ยวในหมู่บ้านจะขายในราคาผืนละ 80-120 บาท สำหรับการรับจ้างทอเฉลี่ยทอกันครัวเรือนละ 6 ผืนต่อเดือน ผู้ผลิตประเภทนี้จะใช้เวลาในการผลิตเพื่อ

ขายเองประมาณร้อยละ 30 และรับจ้างทอร้อยละ 70 ของเวลาประกอบการทอทั้งหมด

(7) ผู้ผลิตที่ประกอบการในทุกลักษณะที่กล่าวมา

เป็นผู้ผลิตจำนวนร้อยละ 2.06 ของผู้ประกอบการทอผ้าเพื่อจำหน่ายทั้งหมด การที่มีการประกอบการในลักษณะนี้ คราวเรือนที่สัมภาษณ์ให้เหตุผลว่าแล้วแต่โอกาสที่จะทำงานทอผ้าได้ ไม่มีหลักเกณฑ์ เมื่อมีโอกาสทำงานอื่นที่มีรายได้ดีกว่าก็ จะไม่ทำงานทอผ้าเป็นหลัก แต่เมื่อมีเวลาว่างและไม่มียานรับจ้างอย่างอื่นให้ทำก็จะทำงานทอผ้าไปด้วย

5.1.5 เกณฑ์การเข้าร่วมในการผลิตและปัญหาในการผลิต

จากสภาพ การผลิตผ้าทอกระเหรี่ยงในหมู่บ้านพระบาทห้วยต้มโดยเฉพาะผ้าขึ้นเปลือกไม้ พอจะสรุปได้ถึงปัญหาทางการผลิตและหลักเกณฑ์การเข้าร่วมในการผลิตผ้าขึ้นเปลือกไม้ได้ ซึ่งในที่นี้จะแยกพิจารณาออกเป็น 2 ส่วน คือ ผู้ประกอบอาชีพทอผ้าที่มีปัจจัยเงินทุนและแรงงานของตนเองกับผู้ประกอบอาชีพทอผ้าที่มีแต่ปัจจัยแรงงาน ทั้งนี้เนื่องจากได้มีผู้ประกอบอาชีพนี้ในหลายลักษณะเพราะมีความจำกัดในการใช้ปัจจัยทุนและปัจจัยแรงงานที่แตกต่างกันนั่นเอง

(1) ผู้ประกอบการที่มีปัจจัยทุนและแรงงานของตน ได้แก่

1. ผู้ผลิตที่ทอขายเองอย่างเดียว
2. ผู้ผลิตที่จ้างทอขายอย่างเดียว
3. ผู้ผลิตที่จ้างผู้อื่นทอและทอขายเองด้วย

ผู้ผลิตทั้ง 3 กลุ่มนี้รวมกันแล้วเป็นจำนวนร้อยละ 31.62 ของจำนวนผู้ประกอบการอาชีพทอผ้าทั้งหมดในหมู่บ้าน ซึ่งมีปัญหาในการประกอบการผลิตผ้าขึ้น ดังนี้

ปัญหาหลัก คือ ปัญหาตลาดที่รับซื้อนอกจากจะมีจำกัดแล้ว ยังมีปริมาณการสั่งซื้อที่ไม่แน่นอนอีกด้วย ทำให้ผู้ผลิตไม่สามารถขยายการผลิตได้มากกว่าที่เป็นอยู่

ทั้งที่มีอุปทานแรงงานอย่างพอเพียง

ปัญหาเรื่อง คือ ปัญหาวัตถุดิบ ด้วยมีราคาแพงขึ้นทุกปี ในขณะที่ขายผ้าขึ้น ในราคาที่ถูกลง ผู้ผลิตต้องการแสวงหาแหล่งที่จำหน่ายผ้าในราคาถูกเพื่อจะได้ ลดต้นทุนที่เป็นตัวเงินลงบ้างแต่ปัญหานี้ได้คลี่คลายไประดับหนึ่ง หลังจากที่ราคาผ้า ในตลาดเชียงใหม่ได้ลดลงในช่วง 6 เดือนหลังของปี พ.ศ. 2528 ที่ผ่านมานี้ เหลือราคาถูกลง 250 บาท หลังจากที่ราคาผ้าเคยเพิ่มสูงขึ้นเรื่อย ๆ ถึงราคา ถูกลง 290 บาท ในช่วง 2 ปีที่ผ่านมา ราคาผ้าที่ถูกลงนี้ทำให้ชาวเขามีรายได้ จากการขายผ้าเพิ่มขึ้นบ้างแต่ค่าเสียหายในการผลิต ค่าใช้จ่ายในการเดินทางไป เสนอขายผ้าในเมืองได้ก็สูงขึ้นเช่นเดียวกัน

สำหรับหลักเกณฑ์ในการตัดสินใจที่จะผลิตผ้าขึ้น เปลือกไม้ของผู้ผลิตนี้จึง ขึ้นอยู่กับความต้องการของตลาดเป็นสำคัญ

(2) ผู้ประกอบการที่มีแต่ปัจจัยแรงงาน

คือผู้ผลิตประเภทที่รับจ้างทออย่างเดียว ปัญหาของผู้ทำงานรับจ้างทอ คือ มีผู้ว่าจ้างทอไม่สม่ำเสมอตลอดปีและค่าจ้างอยู่ในอัตราต่ำเกินไป ไม่คุ้มกับแรง งานและเวลาที่ใช้ไปในการทอ

สำหรับหลักเกณฑ์ในการตัดสินใจทำงานรับจ้างทอผ้านั้น เป็นเหตุผลทาง เศรษฐกิจและข้อจำกัดทางสังคมและภูมิประเทศของชาวเขาในหมู่บ้านพระบาทห้วย ตม ที่ไม่สามารถทำงานอื่น ๆ ที่ให้รายได้เป็นตัวเงินด้วยวิธีง่าย ๆ เหมาะสมกับ ความถนัดของตนเองได้ดีกว่านี้ และเหตุผลทางสังคมของชาวเขาเผ่ากะเหรี่ยงที่ ไม่นิยมให้ผู้หญิงออกไปทำงานนอกหมู่บ้าน ทำให้มีผู้หญิงกะเหรี่ยงประมาณร้อยละ 10 ของจำนวนประชากรที่เป็นผู้หญิงทั้งหมดของหมู่บ้าน พุดหรือฟังภาษาไทย (ภา- ชาพื้นเมือง) ไม่ได้ ลักษณะอาชีพของผู้หญิงกะเหรี่ยงในหมู่บ้านพระบาทห้วยตมนี้ จึงต้องถูกกำหนดให้ทำได้ภายในหมู่บ้านเท่านั้น

## 5.2 สภาพการตลาด

### 5.2.1 ลักษณะสินค้าและตลาด

ผ้าชิ้นเปลือกไม้เป็นสินค้าหัตถกรรมชาวเขา ซึ่งเป็นสินค้าของที่ระลึกจากภาคเหนือประเภทผลิตภัณฑ์สิ่งทอที่มีส่วนแบ่งการครองตลาด ประมาณร้อยละ 40 ของสินค้าประเภทผ้าทอด้วยมือของชาวเขาทั้งหมด ชาวเขาเผ่าอื่น ๆ นอกเหนือจากเผ่ากะเหรี่ยงที่มีการทอผ้าเพื่อขายก็มีอีกหลายเผ่า เช่น เผ่าม้ง อีโก้และมูเซอ ผ้าชิ้นเปลือกไม้เป็นผ้าผืนที่ใช้เทคนิควิธีการทอแบบกะเหรี่ยงที่ยังคงทอลักษณะลวดลายทอในเนื้อผ้าแบบเดิมอยู่ เพียงแต่สีและเส้นด้ายที่ใช้ทอจะเปลี่ยนไปจากเดิมที่ใช้สีธรรมชาติจากต้นไม้ม้าเป็นสีวิทยาศาสตร์ผสมบ้าง หรือจากด้ายปั่นจากฝ้ายที่ปลูกมาเองมาใช้เส้นด้ายจากโรงงานเป็นวัตถุดิบแทนบ้าง

ผ้าชิ้นเปลือกไม้ นอกจากจะวางจำหน่ายเป็นผ้าผืนซึ่งขึ้นอยู่กับผู้ซื้อว่าจะนำไปใช้ประโยชน์อย่างไรแล้ว ยังได้มีการนำผ้าชิ้นเปลือกไม้ไปประกอบเป็นสินค้าสำเร็จรูปอื่น ๆ อีก เช่น ปลอกหมอน กระเป๋าถือ เสื้อผ้าสำเร็จรูปตามสมัยนิยม และของประติมากรรมกระจุกกระจิกเล็ก ๆ น้อย ๆ ต่าง ๆ สินค้าของที่ระลึกจัดได้ว่าเป็นสินค้าที่ผู้บริโภคซื้อโดยเจาะจง ผู้ซื้อมีความตั้งใจที่จะซื้อทั้งนี้เนื่องจากสินค้านั้นมีลักษณะพิเศษที่ผู้ซื้อพอใจและยอมรับ โดยที่ราคาหรือประโยชน์ใช้สอยของสินค้านั้น เป็นเหตุผลรองลงไปในการตัดสินใจซื้อ ผู้ซื้อจะซื้อสินค้าโดยยึดความพอใจของตนเป็นหลัก ในกรณีของสินค้าผ้าชิ้นเปลือกไม้ นอกจากผู้ซื้อจะซื้อโดยมีแรงจูงใจเกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์แล้วผู้ซื้อยังมีแรงจูงใจในการซื้อเพื่ออุปถัมภ์อีกด้วย กล่าวคือเป็นการซื้อเพื่อช่วยเหลือชาวเขาซึ่งเป็นเพื่อนมนุษย์ด้วยกัน ทั้งนี้เป็นผลมาจากการดำเนินนโยบายส่งเสริมการตลาดของหน่วยงานทั้งทางราชการและเอกชนที่ได้นำเหตุผลทางด้านมนุษยธรรมมาเผยแพร่ประชาสัมพันธ์สินค้าหัตถกรรมชาวเขาเป็นหลัก เหตุผลทางด้านสังคมและการเมืองที่เพื่อต้องการผสมผสานทางวัฒนธรรมและสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างชาวเขากับคนพื้นราบทั่วไป ตลอดจนเป้าหมายเพื่อสนับสนุนให้ชาวเขาเลิกปลูกฝิ่นได้ในที่สุด

โดยตัวของสินค้าหัตถกรรมชาวเขา ซึ่งประกอบด้วยเครื่องนุ่งห่มและเครื่องแต่งกายประจำเผ่า งานเย็บปักถักร้อย เครื่องประดับ เครื่องดนตรี เครื่องจักสานและสิ่งของประดิษฐ์ที่ประยุกต์ตามสมัยนิยมต่าง ๆ ที่เน้นงานฝีมือ ชาวเขาเป็นส่วนประกอบที่สำคัญนั้น จึงเป็นสินค้าที่ให้คุณค่าในการอุปโภคได้ใน 4 ลักษณะ ดังนี้คือ

1. เป็นสินค้าที่มีราคาในเชิงพาณิชย์
2. เป็นสินค้าที่มีคุณค่าทางประโยชน์ใช้สอย
3. เป็นสินค้าที่แสดงคุณค่าทางศิลปและวัฒนธรรมของชนเผ่าในท้องถิ่น
4. เป็นสินค้าที่มีคุณค่าทางสังคม ในแง่ของการปะทะสังสรรค์ทางสังคม ซึ่งสินค้าของชาวเขาได้ถ่ายทอดศิลปวัฒนธรรมของตนสู่สังคมไทยและทั่วไป เป็นการสร้างความสัมพันธ์ความรู้สึกที่ดีต่อกันของกลุ่มสังคมที่ต่างกันโดยใช้รูปแบบของงานศิลปวัฒนธรรม เป็นสื่อกลางในรูปแบบของสินค้าของที่ระลึก

ดังนั้นสินค้าของที่ระลึกชาวเขาจึงมีลักษณะแตกต่างพิเศษจากสินค้าของที่ระลึกในท้องถิ่น (สินค้าพื้นเมือง) ที่ได้มีการส่งเสริมการตลาดโดยได้รับสิทธิพิเศษในการจำหน่ายจากราชการ เช่น สิทธิยกเว้นภาษีส่งออกหรือนำเข้าในประเทศ ที่ที่สั่งซื้อ การได้รับยกเว้นให้เป็นสินค้าที่อยู่นอกโควตาการส่งออก เป็นต้น

ในช่วงเริ่มแรกที่มีการดำเนินงานเผยแพร่ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมชาวเขาเมื่อประมาณปี พ.ศ. 2508 เป็นต้นมา นั้นหน่วยงานที่เข้าไปปฏิบัติงาน เช่น ตำรวจตระเวนชายแดน กรมประชาสัมพันธ์ คณะมิชชันนารีและหน่วยงานเอกชน อีกหลายหน่วยงานได้เป็นผู้นำสินค้าชาวเขา เข้ามาจำหน่ายในเมืองเชียงใหม่ (พล.ต.ต. สุรพล จุลพราหมณ์, 2514 ) โดยเป็นผู้ตั้งราคาขาย สินค้าชาวเขาจากหมู่บ้านโดยกำหนดราคาจากค่าวัตถุดิบและค่าแรงงานที่ใช้ไป สินค้าชาวเขาบางเผ่ามีราคาสูงมากเนื่องจากการประเมินราคาโดยนักท่องเที่ยวชาว ต่างประเทศ



ที่เข้าไปเที่ยวในหมู่บ้านชาวเขาทำให้ชาวเขาส่วนหนึ่งยึดถือราคาที่ ขายได้เป็นเกณฑ์ในการผลิตสินค้าหัตถกรรมต่าง ๆ ออกจำหน่ายต่อมา แต่ในระยะหลังเมื่อตลาดสินค้าหัตถกรรมชาวเขาได้ขยายกว้างขึ้นทั้งกลุ่มผู้ผลิตผู้จำหน่ายและกลุ่มผู้ซื้อ เช่น ในปัจจุบันนี้ราคาของสินค้าชาวเขาจึงได้เคลื่อนไหว เป็นไปตามกลไกตลาด

เนื่องจากผ้าชิ้นเปลือกไม้จะมีสินค้าผ้าทอชาวเขาหรือผ้าทอพื้นเมืองอื่น ๆ มาใช้ทดแทนได้แต่ว่าเป็นการทดแทนที่ไม่สมบูรณ์ทีเดียว ผู้ผลิตผ้าชิ้นเปลือกไม้แต่ละรายจึงยังคงมีอำนาจในการผูกขาดขายสินค้าของตนอยู่บ้างโดยพิจารณาจากการที่ผู้ผลิตบางรายสามารถขึ้นราคาสินค้าของตนได้บ้างโดยที่ยังไม่เสียตลาดหรือลูกค้าไป ซึ่งดูจากราคาซื้อขายส่งทั้งในหมู่บ้านและในเมือง เชียงใหม่จะเป็นราคาเฉลี่ยระหว่างฝืนละ 50-80 บาท ไม่มีราคาซื้อขายที่ตายตัว

ดังนั้นลักษณะสินค้าและตลาดของผ้าชิ้นเปลือกไม้จึงกล่าวได้ว่า เป็นสินค้าที่มีการแข่งขันในลักษณะที่ใกล้เคียงกับตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาดที่ประกอบด้วยผู้ผลิตผู้ซื้อมาราย โดยปัจจุบันตลาดสินค้าของที่ระลึกจะเป็นตลาดของผู้ซื้ออุปสงค์ของสินค้าขึ้นอยู่กับความพอใจของลูกค้าเป็นสำคัญ แต่ลักษณะของสินค้าของที่ระลึกที่จะแสดงเอกลักษณ์งานช่างหรือศิลปะของท้องถิ่นนั้น จึงทำให้ผู้ผลิตและผู้จำหน่ายแต่ละรายสามารถมีอำนาจผูกขาดการผลิตและการขายของตนได้บ้างโดยอาศัยระดับคุณภาพสินค้าและตราสัญลักษณ์การค้า เป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขันของตน

### 5.2.2 ราคาและความเคลื่อนไหวของราคา

ราคาซื้อขายส่งและปลีกของผ้าชิ้นเปลือกไม้ เป็นราคาที่กำหนดตามชั้นคุณภาพและขนาดของผ้าทอที่ได้มาตรฐาน เช่น สีและความแน่นสม่ำเสมอของเนื้อผ้า ซึ่งมีอยู่ 3 ขนาด คือ ฝืนเล็ก ขนาด 50 x 280 เซนติเมตร ฝืนกลาง ขนาด 55 x 280 เซนติเมตร ฝืนใหญ่ ขนาด 55 x 300 เซนติเมตร ราคาซื้อขายผ้าชิ้นเปลือกไม้ตามตารางที่ 5.7 นี้เป็นราคาซื้อขายในปี 2527-2528 ซึ่งเป็นราคาที่ไม่

ตารางที่ 5.7 ระดับราคาซื้อขายผ้าชิ้นแปดเหลี่ยมในช่วง พ.ศ. 2527 - 2528

ที่	ผ้าชิ้นขนาดเล็ก (บาท)	ผ้าชิ้นขนาดกลาง (บาท)	ผ้าชิ้นขนาดใหญ่ (บาท)
1.	ชาวเขาผู้ผลิตในหมู่บ้าน		
	ราคาขายส่งในหมู่บ้าน	55	70
	ราคาขายปลีก	80-120	100-150
2.	พ่อค้าคนกลางชาวเขา		
	ราคาขายส่งในเมือง	65-70	80
	ราคาขายปลีก	90-120	100-150
3.	ร้านค้าของที่ระลึก		
	ราคาขายส่ง	90	100
	ราคาขายปลีก	110-130	120-150

ที่มา : จากการศึกษา

เปลี่ยนแปลงมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2525 แล้ว ในขณะที่ราคาค้าขายและค่าจ้างทอได้เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 15-20 จากการศึกษาพบว่า ประมาณปี พ.ศ. 2521 ซึ่งมีการผลิตผ้าขึ้นเปลือกไม้ออกขายครั้งแรก ผ้าขึ้นขนาดกลางขายได้ในราคาฝืนละ 80 บาท โดยผลิตขายให้กับสถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์สุโขทัย เป็นหลัก ในอัตราการผลิตเดือนละ 50-100 ผืน และบางส่วนชาวเขาเริ่มมีการทอเองแล้วนำไปเสนอขายในเมืองเชียงใหม่บ้าง การผลิตผ้าขึ้นเปลือกไม้ได้ขยายไปเกือบทั่วหมู่บ้าน ปริมาณการผลิตได้ขยายอย่างเต็มที่ในช่วงของปลายปี 2524 - 2525 โดยสถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์สุโขทัย ได้รับซื้อจากชาวเขา เฉลี่ยเดือนละ 500 ผืน เมื่อรวมกับปริมาณที่ชาวเขาผลิตขายส่งให้กับร้านค้าของที่ระลึกในเมืองเชียงใหม่อีกก็จะเป็นผลผลิตรวมเฉลี่ยถึง 3,000 ผืนต่อเดือนทีเดียว และในช่วงเวลาเดียวกันนี้ ราคาขายส่งผ้าขึ้นเปลือกไม้ได้เริ่มลดลงเป็นราคาฝืนละ 70-60 บาท ต่อมาจนถึงปัจจุบัน

การที่ระดับราคาผ้าขึ้น ได้มีการเคลื่อนไหวในทางที่ลดลงเป็นลำดับนี้มีสาเหตุที่สำคัญคือ

(1) เกิดจากการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพต่ำและการแข่งขันด้านราคาขายของชาวเขาตนเอง การทอผ้าขึ้นเปลือกไม้เพื่อขายของชาวเขาในหมู่บ้านพระบาทห้วยต้ม เป็นการทำตามอย่างเพื่อนบ้าน โดยชาวเขาไม่ทราบความต้องการของตลาดในเรื่องของรสนิยม สีลัน ตลอดจนคุณภาพของผ้าทอ ตามธรรมชาติของสินค้าที่ตกกรรมมาตรฐานของรูปทรง สีลันหรือขนาดของสินค้าที่ผลิตแต่ละชิ้นจะไม่ได้ขนาดที่เท่ากันและมีคุณภาพเหมือนกันทุกอย่าง แต่จะมีลักษณะใกล้เคียง กับมาตรฐานสินค้าตัวอย่าง เพราะสินค้าที่ผลิตออกมาจะแสดงออกถึงทักษะ ความชำนาญของผู้ผลิตที่แต่ละคนจะมีความสามารถต่างกัน การผลิตผ้าขึ้นเปลือกไม้ก็เช่นกัน ยิ่งหน่วยผลิตเป็นครัวเรือนที่มีการผลิตขนาดเล็กและมากมาย ผ้าขึ้นเปลือกไม้ที่ผลิตออกขายจึงมีคุณภาพต่างกัน ผลผลิตที่มีคุณภาพต่ำ เช่น สีตก เนื้อผ้าไม่เรียบแน่นสม่ำเสมอ (ยกเว้นผ้าขึ้นเปลือกไม้ ที่สถาบันฯ สั่งผลิตและควบคุมคุณภาพเอง) จึงขายไม่ได้

ชาวเขาบางส่วนได้ยอมขายสินค้าตนในราคาถูกเพื่อเอาต้นทุนคืน การที่มีครัวเรือนผู้ผลิตมากมายทำให้สถานการณ์การแข่งขันด้านการขายมีสูง ชาวเขาไม่มีความรู้เรื่องตลาด ไม่มีการตกลงกำหนดราคาขายร่วมกัน ต่างคนต่างขาย แม้ว่าจะเดินทางไปขายสินค้าในกลุ่มเดียวกันก็ตาม การต่อรองราคา จึงมีลักษณะที่เป็นการเสนอผลตอบแทนจากการผลิตให้ซึ่งราคาซื้อขายจึงขึ้นอยู่กับ การยอมรับและความต้องการกำไรที่ต่างกัน โดยอุปนิสัยที่รักสงบและประณีประนอม ประกอบกับชาวเขาในหมู่บ้านนี้มีฐานะที่ยากจน รายได้จากงานอาชีพอื่นมีอยู่อย่างจำกัด ชาวเขาจึงไม่มีทางเลือกหรือมีอำนาจการต่อรองในเรื่องราคามากนัก นอกจากจะยอมรับรายได้ที่เป็นตัวเงินเฉพาะหน้าที่เห็นอยู่แล้ว ถึงแม้จะเป็นจำนวนที่ไม่มากหรือไม่คุ้มกับค่าแรงงานที่ใช้ไปในการผลิต ชาวเขาก็จะรับไว้ก่อนเพื่อนำไปซื้อข้าวสารบริโภค ( เพราะชาวเขาหมู่บ้านพระบาทห้วยต้มมีผลผลิตข้าวไปพอบริโภคทั้งปี และมีอาชีพรับจ้างในลักษณะหาเข้ากินค่า ประมาณร้อยละ 80 ของครัวเรือนทั้งหมดของหมู่บ้าน ) ดังนั้นราคาขายส่งผ้าชิ้นเปลือกไม้ ในเมืองจึงมีราคาต่าง ๆ กัน และเคยมีการซื้อขายในราคาต่ำสุดผืนละ 50 บาท เท่ากับราคาซื้อขายในหมู่บ้าน จากระดับราคาที่ขายแตกต่างกันนี้ ทำให้เจ้าของร้านค้าที่ระลึกชะลอการรับซื้อจากชาวเขา และมีอำนาจในการต่อรองกับชาวเขาสูง เพราะชาวเขาจะนำผ้าชิ้นเปลือกไม้มาเสนอขายตลอดทั้งปี เจ้าของร้านค้าของที่ระลึกไม่จำเป็นต้องซื้อเก็บไว้คงคลังมากนัก อุณหภูมิของผ้าชิ้นเปลือกไม้มีอยู่เป็นจำนวนมาก ทำให้ระดับอุปสงค์ของร้านค้าในเมืองที่จะรับซื้อผ้าชิ้นเปลือกไม้เก็บไว้ลดลง

(2) เกิดจากได้มีการผลิตสินค้าหัตถกรรมชาวเขาเผ่าอื่น ๆ ออกสู่ท้องตลาดมากขึ้น อัตราการใช้สินค้าอื่นทดแทน ผ้าทอกะเหรี่ยงหรือผ้าทอเปลือกไม้มีมากขึ้น เช่น สินค้าจากเผ่าม้ง และเย้าจากศูนย์อพยพชาวเขาลาวในจังหวัดน่าน พะเยา และเลย สินค้าเผ่าอีเก้อและไทยใหญ่จากอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย โดยส่วนมากสินค้าเหล่านี้เป็นสินค้าประเภท เย็บปักถักร้อยที่มีความประณีตสวยงาม

และมีประโยชน์ใช้สอย นำไปประดิษฐ์เป็นสินค้าสำเร็จรูปอื่น ๆ ได้มากกว่าสินค้าประเภทผ้าทอของเผ่ากะเหรี่ยง และสามารถผลิตได้เป็นจำนวนมากโดยเฉพาะสินค้าผ้าม้งและเย้านี้ ชาวเขาจากศูนย์อพยพดังกล่าวได้ผลิตสินค้าต่าง ๆ ออกสู่ตลาดมีมูลค่าไม่ต่ำกว่า 3 ล้านบาทต่อปี<sup>1</sup> โดยได้รับการสนับสนุนจากองค์การระหว่างประเทศ เช่น องค์การออกเคเนเดียนเวอริ มิชชันนารี คณะแบ็บติส สภาคริสตจักรโลก และหน่วยงานเอกชนหลายหน่วยงานที่เข้าไปรับซื้อสินค้าชาวเขาในศูนย์อพยพชาวเขาลาว สินค้าชาวเขาจากศูนย์อพยพชาวเขาลาวและจากอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย ได้มีส่วนอย่างสำคัญในการแพร่ขยายตลาดของที่ระลึกชาวเขาในจังหวัดเชียงใหม่ ประมาณร้อยละ 90 ของสินค้าชาวเขาที่วางจำหน่ายในท้องตลาดโดยเฉพาะสินค้าผ้า ม้ง เย้าและอีก้อจะเป็นสินค้าชาวเขาจากศูนย์อพยพชาวเขาลาวและจากอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย ที่กล่าวได้ว่าภายในระยะ 5 ปีมานี้ สินค้าหัตถกรรมชาวเขาได้มีอัตราการขยายตลาดที่อยู่ในสภาพที่อึดตัวเต็มที่ มีการแข่งขันด้านราคากันสูง สินค้าไม่ค่อยมีมาตรฐานในเรื่องคุณภาพและราคา อันเป็นสาเหตุสำคัญที่ทำให้ลูกค้าที่ต้องการสั่งซื้อ ( Order ) ไปจำหน่ายไม่แน่ใจเรื่องราคาและการควบคุมคุณภาพตลอดจนจำนวนการผลิตที่แน่นอน ถึงแม้ว่าจะมีร้านค้าของที่ระลึกที่ได้รับประกาศนียบัตรรับรองมาตรฐานสินค้าของที่ระลึกของการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ได้พยายามยกระดับการผลิตและราคาให้ได้

มาตรฐาน เช่น การกำหนดราคาที่เหมาะสมให้กับชาวเขา และการตั้งราคาขายต่าง ๆ กัน สำหรับสินค้าที่มีคุณภาพต่างกันแล้วก็ตาม แต่ลูกค้าส่วนใหญ่ก็จะแยกไม่ค่อยออกจากงานที่ต้องใช้ฝีมือเป็นพิเศษกับงานที่ผลิตได้ทั่วไป ผ้าไหมสบันไทยใหญ่ (ผ้าเย้า) จากอำเภอแม่สาย เป็นสินค้าคู่แข่งกับผ้าซินเปส็อกไม้ ที่ตลาดมีความต้อง

<sup>1</sup> ประมวลการจากมูลค่าการรับซื้อสินค้าชาวเขาจากศูนย์อพยพของร้านค้าของที่ระลึกในเมืองเชียงใหม่และกรุงเทพมหานคร และหน่วยงานเอกชนที่เข้าไปส่งเสริม

การมาก โดยที่ระดับราคาได้เพิ่มสูงขึ้นเรื่อย ๆ ตลอดมาตั้งแต่สินค้าเข้าสู่ตลาด ซึ่งตรงกันข้ามกับผ้าขึ้นเปลือกไม้ ที่ระดับราคาลดลงมาเรื่อย ๆ เนื่องจากมีสินค้าอื่นสามารถทดแทนได้ดีนี้เอง

(3) เป็นลักษณะการเคลื่อนไหวของสินค้าที่อธิบายได้ด้วยแนวคิด วงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์ ( Product life cycle )

วงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์ หมายถึง ช่วงระยะเวลาทั้งหมดที่สินค้าอยู่ในตลาดซึ่งเริ่มตั้งแต่ จะเข้าสู่ตลาดจนกระทั่ง ออกจากตลาด

เป็นรูปแบบหรือแบบแผนของความต้องการ สำหรับผลิตภัณฑ์ที่เปลี่ยนแปลงไปตามเวลา โดยปรกติทั่วไปวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์จะประกอบด้วยขั้นตอนที่สำคัญ 4 ขั้นตอนด้วยกัน คือ ขั้นแนะนำตัว ขั้นเจริญเติบโต ขั้นอิ่มตัว และขั้นตกต่ำ (องชัย สันติวงษ์, 2525) ในช่วงเวลาดังกล่าว ผู้ผลิตหรือผู้ประกอบการจะได้รับอัตราผลตอบแทนในระดับที่ต่าง ๆ กัน แต่ทั้งนี้ สินค้าหนึ่ง ๆ ไม่จำเป็นที่จะต้องผ่านทุกขั้นตอนของวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ หรืออาจมีความยาวของช่วงเวลาที่สินค้าดำเนินอยู่ในขั้นตอนใดขั้นตอนหนึ่งแตกต่างกันไป

สำหรับสินค้าของที่ระลึกนับว่าเป็นสินค้าอุปโภคประเภทหนึ่งเพียงที่มีวงจรชีวิตของผลิตภัณฑ์ หรือมีระยะเวลาที่อยู่ในตลาดได้ยาวนานกว่าสินค้าหมู่เพื่อประเภทอื่น ๆ เพราะลูกค้าเป้าหมายที่บริโภค จะเป็นนักท่องเที่ยวที่เป็นคนมาจากต่างถิ่น ที่มีจำนวนเพิ่มขึ้นทุกปีที่ย้ายตัวตามความเติบโตของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว อัตราการบริโภคหรือการซื้อซ้ำมีเป็นจำนวนมาก เมื่อพิจารณาจากราคาซื้อขายส่ง ตลอดจนปริมาณการผลิตผ้าขึ้นเปลือกไม้ ตั้งแต่ ช่วงปี 2521 - 2528 แล้วพอ อธิบายการเคลื่อนไหวของราคาผ้าขึ้นเปลือกไม้ ตามวัฏจักรหรือวงจรชีวิตของผ้าขึ้นเปลือกไม้ในตลาดสินค้าของที่ระลึกของชาวเขาได้ดังนี้

1. ในปี พ.ศ. 2521 ซึ่งเป็นระยะที่ผ้าขึ้นเปลือกไม้จากหมู่บ้านพระบาทห้วยต้มเริ่มจะเข้าสู่ตลาดโดยการส่งเสริมการผลิตและการตลาดของ

สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์สุขภาพ ในราคาที่ได้รับซื้อจากชาวเขาในหมู่บ้านผืนละ 80 บาท<sup>1</sup> การส่งเสริมการขายทำโดยการเผยแพร่ในระหว่างหน่วยงานพัฒนา และองค์การสาธารณสุข วัตถุประสงค์หลักของสถาบันฯ ก็เพื่อให้ชาวเขากลุ่ม สตรีแม่บ้าน มีรายได้เพิ่มขึ้น เพื่อจะได้มีเงินมาซื้ออาหารบริโภคได้ถูกต้องตามหลัก โภชนาการตามที่ทางสถาบันฯ ได้แนะนำส่งเสริม ผ่าขึ้นเปลือกไม้เป็นสินค้าที่ใหม่ และแปลกในตลาด ตลอดจนราคาขายก็ไม่สูงมาก เพราะทางสถาบันฯ ขายใน ราคาที่ไม่แสวงกำไร ขายในราคาที่ได้รับซื้อจากชาวเขา กลยุทธ์ในการโฆษณาขาย ตลาดผ่าขึ้นเปลือกไม้ ในระยะแรกเริ่มนี้ คือ เพื่อเป็นการช่วยเหลือชาวเขาที่ยาก จนและเป็นโรคขาดอาหาร ทำให้ผู้ซื้อมีความภูมิใจที่ได้ซื้อสินค้าและพอใจในตัวสินค้า ที่ยังใหม่ต่อตลาดนั้น ความนิยมของลูกค้าซึ่งเป็นตลาดภายในได้เพิ่มขึ้นเช่นเดียวกับ ที่ได้มีการขยายตัวไปสู่องค์กรระหว่างประเทศ ทางสถาบันฯ ได้ขอทุนสนับสนุนการ ดำเนินงานจากมูลนิธิเอเซีย เข้ามาดำเนินงานในหมู่บ้านโดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อ ป้องกันภาวะทุโภชนาการ ส่งเสริมการเลี้ยงดูเด็กทารกให้มีสุขภาพที่ดี การส่งเสริมการผลิตการตลาดผ่าขึ้นเปลือกไม้ เป็นเพียงโครงการเสริมส่วนหนึ่งเท่านั้น แต่การดำเนินงานของสถาบันฯ ได้มีส่วนกระตุ้นให้มีการขยายการผลิตสินค้าผ่าขึ้นเปลือกไม้ ให้เป็นอาชีพได้ การดำเนินงานดังกล่าว เป็นโครงการระยะ 3 ปี คือ ตั้งแต่ พ.ศ. 2521 - 2523 และต่อมาได้ขยายระยะเวลาโครงการจนถึงปีพ.ศ. 2525

2. ระยะปี พ.ศ. 2524 - 2525 เป็นระยะที่สินค้าผ่าขึ้นเปลือกไม้อยู่ในระดับที่เจริญเติบโต อุปสงค์ของตลาดเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ปรากฏการณ์ที่เกิดขึ้น ในระยะนี้ก็ คือ ปริมาณการผลิตและขายรวมของทั้งหมู่บ้านได้เพิ่มสูงขึ้น และในขณะที่เดียวกันครัวเรือนชาวเขาในหมู่บ้านได้ขยายการผลิตเพิ่มขึ้นมาก ตลอดจนมีร้านค้า

<sup>1</sup>ในการพิจารณาเรื่องราคา จะใช้ราคาขายส่งเป็นหลัก เพราะเป็นราคา ที่แน่นอน สำหรับราคาขายปลีกนั้นผู้ขายปลีกจะตั้งราคาขายและให้ส่วนลดจริงใจลูกค้า ต่าง ๆ กัน ราคาจึงไม่แน่นอนที่จะนำมาศึกษาได้

ของที่ระลึกชาวเขาได้เปิดจำหน่ายเพิ่มขึ้นหลายร้านในตัวจังหวัดเชียงใหม่และกรุงเทพมหานคร ผู้ประกอบการต่าง ๆ ได้เริ่มมีบทบาทในการแข่งขันในการเป็นผู้ขาย ทั้งพ่อค้าคนกลางชาวเขาและร้านค้าของที่ระลึกต่าง ๆ การแข่งขันด้านราคาขายส่งของพ่อค้าคนกลางชาวเขามีสวนในการเพิ่มอุปสงค์ให้ตลาดมีความต้องการซื้อเพิ่มขึ้นโดยการลดราคาขายลงมา และลดราคารับซื้อผ้าขึ้นเปลือกไม้จากชาวเขาผู้ผลิตในหมู่บ้าน ราคาผ้าขึ้นเปลือกไม้จึงมีระดับต่ำลงมา ระดับผืนละ 60 - 70 บาท ผลตอบแทนทางรายได้ของชาวเขาผู้ผลิตต่อผืนได้ลดลงแต่ปริมาณการขายได้เพิ่มจำนวนขึ้น

3. ระยะปลายปี พ.ศ. 2526 - 2528 เป็นระยะที่ผ้าขึ้นเปลือกไม้อยู่ในระดับที่อิ่มตัว จำนวนร้านค้าของที่ระลึกในเมืองเชียงใหม่ที่รับซื้อในปริมาณแน่นอนในแต่ละเดือนเริ่มมีจำนวนจำกัดลง อุปสงค์ในตลาดเป็นอุปสงค์ที่เกิดจากการซื้อซ้ำกันของลูกค้าขายส่งและในช่วงปลายปี พ.ศ. 2528 จนถึงกลางปี พ.ศ. 2529 นี้ อุปสงค์รวมในตลาดได้ลดลงมากเหลือประมาณร้อยละ 70 ของปริมาณขายในปีก่อนคือ จะลดลงจากปริมาณขายเฉลี่ยต่อเดือน 2,000 ผืน เหลือประมาณ 1,500 ผืนเท่านั้น ซึ่งจะเห็นว่าเป็นการผลิตที่อยู่ในอัตราที่ลดต่ำลงมากจนน่าเป็นห่วงว่าสถานการณ์นี้มีแนวโน้มจะตกต่ำลงไปอีกจนตลอดสิ้นปี พ.ศ. 2529 นี้ เพราะจากการสำรวจเจ้าของร้านค้าของที่ระลึกที่เป็นผู้ส่งซื้อรายใหญ่จำนวน 3 ราย ได้ทราบว่าจะมีการลดปริมาณสั่งซื้อผ้าขึ้นเปลือกไม้ลงอีกประมาณร้อยละ 30-40 ของปริมาณที่เคยสั่ง เนื่องจากมีปัญหาด้านการตลาดที่หดแคบลง แต่อย่างไรก็ตามยังไม่อาจกล่าวได้ว่าตลาดผ้าขึ้นเปลือกไม้ได้ดำเนินมาจนอยู่ในระดับที่ตกต่ำ เพราะสถานการณ์ต่าง ๆ ยังไม่ได้เลวร้ายถึงขั้นที่ผ้าขึ้นเปลือกไม้จะเสื่อมความนิยมจากลูกค้าและต้องออกจากตลาดสินค้าของที่ระลึกไป

ความเคลื่อนไหวของราคาผ้าขึ้นเปลือกไม้ นอกจากจะเป็นไปตามกระแสการแข่งขันด้านการขายของคนกลางและของสินค้าใกล้เคียงต่าง ๆ แล้ว ราคายังเคลื่อนไหวตามฤดูกาลอีกด้วย ในช่วงเดือนพฤษภาคม - ตุลาคม ปริมาณการผลิต

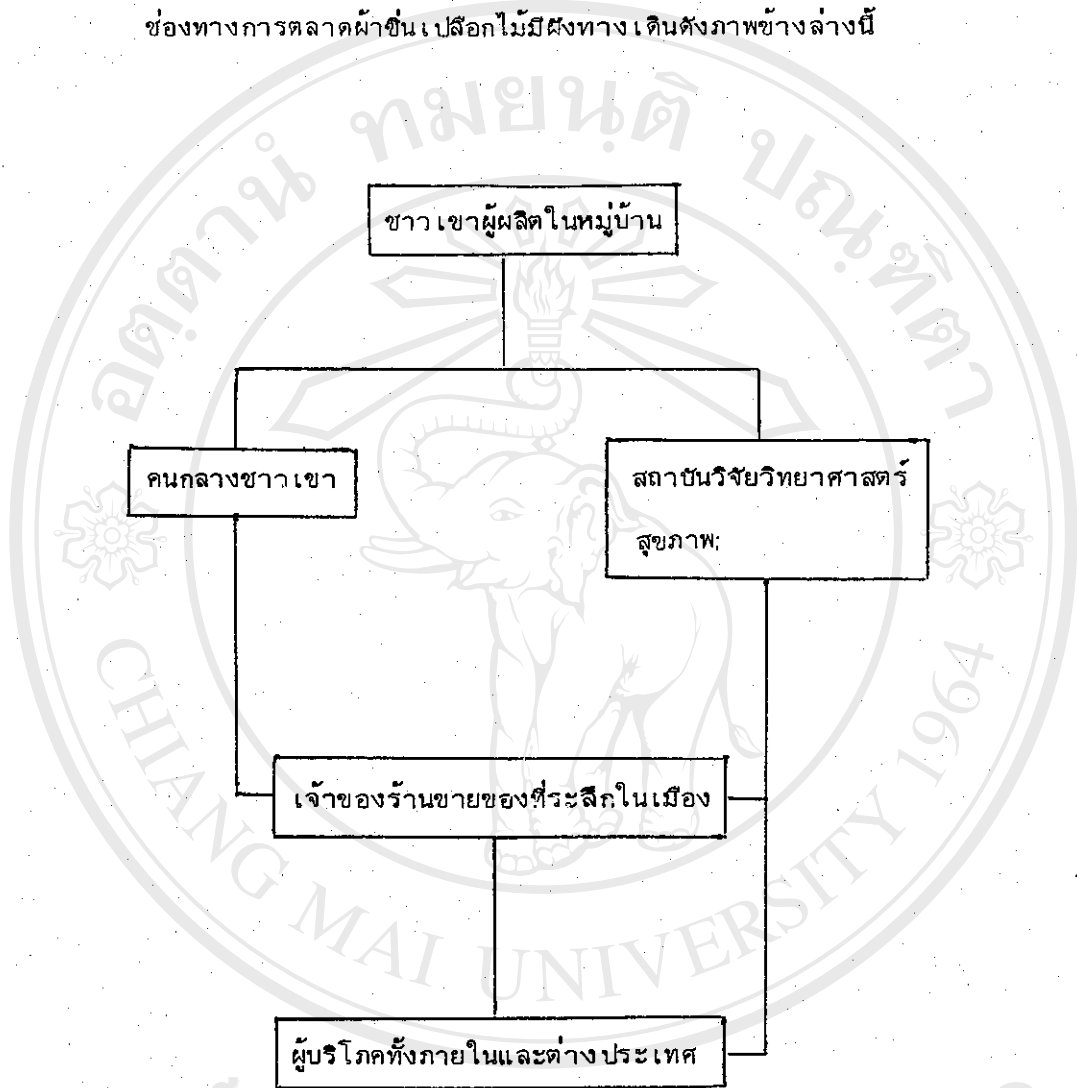


และราคาจะลดระดับลงเล็กน้อย เนื่องจากเป็นช่วง Low Season ของฤดูกาล  
ท่องเที่ยว ในช่วงของเดือนพฤศจิกายน - เมษายน เป็นช่วงที่ ระดับราคาและ  
ปริมาณการผลิตสูงขึ้นเล็กน้อยจากปกติแต่จะไม่แตกต่างจากระดับราคาและปริมาณ  
ผลผลิตเฉลี่ยทั้งปีมากนัก

### 5.2.3 ช่องทางในการจัดจำหน่ายผ้าขึ้นเปลือกไม้

ช่องทางในการจำหน่ายหรือช่องทางการตลาด ( Channel of Distribution ) หมายถึงแนวทางเดินของสินค้าจากมือผู้ผลิตไปสู่มือผู้บริโภคคนสุดท้าย เนื่องจากภาวะทางเศรษฐกิจของสังคมปัจจุบันผู้ผลิตสินค้ามักจะไม่ได้เป็นผู้ทำการจำหน่ายสินค้านั้นโดยตรงต่อผู้บริโภคหรือผู้ใช้สินค้าคนสุดท้ายนั้น แต่จะมีสถาบันหรือคนกลาง ( Middle Man ) เข้ามาดำเนินการในหลายลักษณะ เพื่อเชื่อมโยงตลาด ของผู้ผลิตและผู้บริโภคเข้าด้วยกัน ช่องทางการจำหน่ายของคนกลางแต่ละระดับจะก่อให้เกิดมูลค่าเพิ่ม ( Value added ) ในสินค้านั้น เช่น ช่องทางการจำหน่ายผ้าขึ้นเปลือกไม้ จะประกอบด้วยผู้ผลิตชาวเขาในหมู่บ้าน ( Supplier ) พ่อค้าคนกลางชาวเขาและสถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์เพื่อสุขภาพ ( Wholesaler ) เจ้าของร้านค้าของที่ระลึกในเมือง ( Retailer ) และผู้บริโภค ( Consumer )

ช่องทางการตลาดผ้าชิ้นเปลือกไม้มีเส้นทางเดินดังภาพข้างล่างนี้



ตามลักษณะของช่องทางการจำหน่ายผ้าชิ้นเปลือกไม้ดังกล่าว จะมี ความยาวของช่องทางอยู่ 4 ระดับ คือ ผู้ผลิตในหมู่บ้าน พ่อค้าคนกลางชาวเขา ร้านค้าของที่ระลึกในเมืองและผู้บริโภค ซึ่งได้แสดงถึงความสัมพันธ์ของธุรกิจต่าง ๆ ที่เชื่อมโยงกันในการที่จะกระจายสินค้าจากผู้ผลิตไปสู่มือผู้บริโภคหรือตลาดสินค้า ที่ต่างชนิดกันจะมีช่องทางการตลาดที่ต่างกัน หรือสินค้าชนิดเดียวกันอาจมีช่องทางการตลาดได้หลายทางก็ได้ ขึ้นอยู่กับการตัดสินใจขององค์การธุรกิจนั้นที่จะเลือก ช่องทางที่มีประสิทธิภาพที่สุดที่จะสามารถบรรลุ เป้าหมายทางธุรกิจขององค์การได้ การกำหนดช่องทางการตลาดของสินค้าใดสินค้าหนึ่ง มักจะพิจารณาจากวัตถุประสงค์ ขององค์การ หรือ หน่วยธุรกิจ นั้นกับข้อจำกัดต่าง ๆ ที่เป็นอยู่ เช่น ลักษณะสินค้า ลูกค้านำหมาย คนกลาง ขนาดและทุนดำเนินงานขององค์การตลอดจนสภาพทาง เศรษฐกิจ สังคม กฎหมายและประเพณีต่าง ๆ ของสังคม เป็นต้น

พ่อค้าคนกลางชาวเขา กับเจ้าของร้านค้าของที่ระลึก ต่างก็คือคนกลางในความหมายของคนกลางในช่องทางการตลาดของผ้าชิ้นเปลือกไม้ ที่ได้ทำหน้าที่ของตนในการทำให้เกิดการไหลของสินค้าให้ตลาดผ้าทอเกาะเหียงในหมู่บ้านพระบาทห้วยต้มดำเนินมาตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน คนกลางนับว่ามีบทบาทอย่างสำคัญที่จะเชื่อมโยงอุปสงค์ของตลาดเข้ากับอุปทานของผู้ผลิตเข้าด้วยกัน เพราะชาวเขาผู้ผลิตในหมู่บ้าน ไม่มีความสามารถที่จะติดต่อตลาดด้วยตนเอง

กิจกรรมคนกลางในช่องทางการตลาดของผ้าชิ้นเปลือกไม้

#### 1. พ่อค้าคนกลางชาวเขา

พ่อค้าคนกลางชาวเขาที่เป็นตัวอย่างในการสัมภาษณ์ จำนวน 9 คนนั้นจะเป็นชายทั้งหมดและมีอายุระหว่าง 25-55 ปี ไม่ปรากฏว่ามีสตรีในหมู่บ้านพระบาทห้วยต้มนำสินค้าผ้าทอต่าง ๆ ไปเสนอขายในเมืองเลย กิจกรรมในการติดต่อ นอกบ้านได้ยกให้ชายผู้เป็นหัวหน้าครอบครัวจัดการทั้งสิ้น ระดับการศึกษาของพ่อค้าคนกลางดังกล่าว มีผู้ได้รับการศึกษาในโรงเรียนชั้นสูงสุด ป. 2 และเรียนใน

โรงเรียนการศึกษาผู้ใหญ่ สามารถอ่านออกเขียนได้ภาษาไทยอยู่จำนวน 4 คน  
ที่เหลือเป็นผู้ที่อ่านเขียนได้เฉพาะภาษากะเหรี่ยงเท่านั้น และมีอยู่จำนวน 2 คน  
ที่เขียนภาษาไทยได้เฉพาะชื่อของตนเอง แต่ด้านการใช้ภาษาพูดท้องถิ่นและภาษา  
ไทยภาคกลาง พ่อค้าคนกลางชาวเขาทั้งหมดสามารถพูดได้อย่างคล่องแคล่วชัดเจน

พ่อค้าคนกลางชาวเขาแบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ พ่อค้าคนกลางโดย  
อาชีพหลักพ่อค้าคนกลางโดยอาชีพรอง และพ่อค้าคนกลางสมัครเล่น การที่แบ่ง  
พ่อค้าคนกลางออกเป็น 3 ประเภทนั้น ได้จากการพิจารณาดูระยะเวลาประกอบ  
การความถี่ของการนำสินค้าไปเสนอขายในเมือง รายได้ที่เขาได้รับตลอดจน  
ความตั้งใจหรือความสนใจที่จะทำงานเป็นพ่อค้าคนกลาง สำหรับพ่อค้าคนกลาง  
โดยอาชีพนั้นได้ใช้เวลาในการทำงานเป็นพ่อค้าคนกลางมาประมาณ 5 ปีโดย  
ไม่ได้ประกอบอาชีพอื่น พ่อค้าคนกลางโดยอาชีพรองจะทำงานนี้เมื่อว่างจากงาน  
ประจำและทำโดยสมัครเล่น ส่วนพ่อค้าคนกลางสมัครเล่นเป็นผู้ที่ทำงานเป็นครั้ง  
คราวไม่จริงจัง อาจทำตามเพื่อนบ้าน ทดลองดูว่าจะมีผู้ทางนำสินค้ามาขายได้  
อย่างไรในเวลาต่อไป

อย่างไรก็ตามในการศึกษากิจกรรมพ่อค้าคนกลางชาวเขา จะให้นำหนัก  
ความสำคัญกับกิจกรรมของพ่อค้าคนกลางโดยอาชีพหลักและอาชีพรอง

การดำเนินงานของพ่อค้าคนกลางเพื่อถ่ายทอดอุปสงค์ของตลาดผู้ผลิต  
และกระจายสินค้าไปสู่ผู้บริโภค จะประกอบด้วย

1. รับซื้อผ้าชิ้นเปลือกไม้จากชาวเขา ในหมู่บ้านในลักษณะซื้อสด  
(Cash) และในรูปสินค้าฝากขาย (Consignment) อัตราการรับซื้อที่จ่าย  
เงินสดในผ้าผืนขนาดต่าง ๆ ดูรายละเอียดตามตารางที่ 5.7 และราคาในรูปสินค้า  
ฝากขายจะเพิ่มขึ้นจากราคาเงินสดอีกผืนละ 5 บาท เป็นค่ากระจายความเสี่ยง  
ให้ชาวเขาคนกลางที่ขายไม่ได้ และต้องนำส่งคืนเจ้าของเมื่อกลับจากไปเสนอ  
ขายในเมืองแต่ละสัปดาห์

2. คัดเลือกแบ่งระดับคุณภาพผ้าชิ้นเปลือกไม้ เพื่อตั้งราคาขายต่าง ๆ ตามเกรดของสินค้า สำหรับการจัดสินค้า ( Storage ) ไม่มีกรรมวิธียุ่งยากในการเก็บรักษาหรือมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินการแต่อย่างใด พ่อค้าคนกลางจะเก็บรักษาผ้าชิ้นเปลือกไม้ไว้ในตู้ที่บ้านหรือบรรจุในถุงกระสอบที่จะนำไปเสนอขายในเมือง ความเสียหายหรือเสื่อมสภาพจากการเก็บรักษาแทบจะไม่มีเพราะเป็นการพักสินค้าในระยะนั้น พ่อค้าคนกลางจะไม่เก็บสต็อกสินค้าเพื่อเก็งราคาขายที่สูงขึ้นในฤดูกาลท่องเที่ยว เนื่องจากมีเงินทุนจำกัดและอุปทานผ้าชิ้นเปลือกไม้มีอยู่อย่างพอเพียงตลอดปี

3. นำผ้าชิ้นเปลือกไม้ และสินค้าอื่น ๆ เช่น เครื่องประดับ กล้องยาสูบ (มูยา) ตะกร้า ถุงย่ามและผ้าทออื่น ๆ ไปเสนอขายตามร้านค้าของที่ระลึกในเมือง โดยการนำไปขายสินค้าเป็นกลุ่มนั้นจะทำเป็นประจำในทุกวันอังคารของแต่ละสัปดาห์ กลุ่มละประมาณ 10คน เป็นพ่อค้าคนกลางที่ทำเป็นอาชีพหลักและอาชีพรอง โดยการว่าจ้างเหมารถสองแถวรับจ้างในตัวอำเภอสี ในอัตราค่าจ้างคนละ 70บาท รถโดยสารดังกล่าวจะไปรับชาวเขาถึงในหมู่บ้านในเวลา 5 นาฬิกา และส่งชาวเขาตามจุดต่าง ๆ ในเมืองแล้วรับกลับหมู่บ้านในตอนเย็น ระยะทางจากหมู่บ้านพระบาทห้วยต้มถึงตัวเมืองเชียงใหม่ 150 กิโลเมตร ใช้เวลาเดินทางไปกลับรวม 5 ชั่วโมง การที่ชาวเขาได้รวมตัวกันไปขายสินค้าเป็นกลุ่มนี้มีข้อดี คือ ทำให้ประหยัดค่าใช้จ่ายค่าขนส่งและค่าโดยสาร สะดวกในการเดินเข้าหมู่บ้านในตอนเย็นหรือตอนกลางคืน ถ้าเดินทางด้วยรถยนต์โดยสารประจำทางจะต้องเสียค่าโดยสารไปกลับคนละ 50 บาท โดยอาจจะต้องเสียค่าระวางสินค้าหรือค่ารถโดยสารภายในเมืองเชียงใหม่อีก มีอยู่จำนวนน้อยที่จะนำไปขายด้วยตนเอง นอกจากบางรายที่มีฐานะต้องเดินทางเข้าไปในเมือง จึงถือโอกาสนำสินค้าไปขายด้วยตนเองเท่านั้น อนึ่ง การที่พ่อค้าคนกลางได้เดินทางไปขายสินค้าเป็นกลุ่มประจํานี้มีข้อดีอีกประการหนึ่งคือทำให้ทราบความต้องการของตลาดได้รวดเร็วและมีความคุ้นเคยกับเจ้าของร้านที่ระลึกต่าง ๆ การจัดสินค้าและการนัดหมายชำระเงินสามารถทำได้ตรงเวลาและรู้วันนัดหมายแน่นอน ความเสี่ยงในการรับมอบสินค้าต่าง ๆ ของทั้งสองฝ่าย

มีน้อยลง ในหากลับชาวเขาก็จะแวะซื้อตัวยและสีต่าง ๆ ในเมืองเพื่อเตรียมผลิตสินค้าตามที่ลูกค้าสั่งต่อไป และร้านค้าฝ้ายในเมืองเชียงใหม่ก็จะเตรียมของไว้ให้ชาวเขาและบริการขนส่งสินค้าของตนไปให้ชาวเขายังจุดที่นัดหมายซึ่งรถยนต์ที่จ้างเหมาได้จอดรออยู่ในบริเวณเชิงสะพานนวรัฐ เชียงใหม่

4. นำข่าวสารอุปสงค์ของตลาดที่ได้รับจากพ่อค้าคนกลางในเมืองเชียงใหม่ที่ตนเองไปติดต่อขายสินค้าและที่ได้แลกเปลี่ยนชื้อคุยกันในกลุ่มที่เดินทางมาด้วยกัน ซึ่งแต่ละคนจะแยกย้ายกันไปติดต่อลูกค้าเป้าหมายของตนในแต่ละร้านที่บางครั้งอาจจะเป็นร้านเดียวกันนั้นก็มิ มาพิจารณาเตรียมการผลิตและสั่งให้ชาวเขาในหมู่บ้านทอตามที่ร้านค้าในเมืองสั่งและตนเองจะประเมินความต้องการของตลาดในสัปดาห์ต่อไป

5. ในกรณีที่พ่อค้าคนกลางชาวเขาเป็นผู้ผลิตผ้าทอต่าง ๆ เอง เขาก็จะแวะซื้อวัตถุดิบตัวย มาแจกจ่ายชาวเขาในหมู่บ้านต่อไป และในกรณีที่ไม่ได้ผลิตเองก็จะกลับไปสั่งชาวเขาในหมู่บ้านทอมาขายให้ตนซึ่งจะรับซื้อด้วยเงินสดหรือในรูปสินค้าฝากขาย

จะเห็นว่าพ่อค้าคนกลางชาวเขาในหมู่บ้านพระบาทห้วยต้มได้ทำหน้าที่เชื่อมโยงอุปสงค์ของตลาดในเมืองสู่ผู้ผลิตชาวเขาในหมู่บ้านพระบาทห้วยต้มได้อย่างฉับไวและแน่นอน เป็นผู้ที่กระจายข่าวสารความต้องการของตลาดผ้าขึ้นเปลือกไม้ ได้เป็นอย่างดี ซึ่งชาวเขาในหมู่บ้านร้อยละ 80 ของผู้ผลิต จะคอยรับฟังข่าวสารการตลาดจากพ่อค้าคนกลางที่กลับจากการขายสินค้า ในขณะที่เดียวกันก็มีพ่อค้าคนกลางชาวเขาบางรายได้ซื้อตัวยเพื่อ มาขายเอากำไรให้กับชาวเขาในหมู่บ้านอีกด้วยในอัตรากำไรต่อละ 10 บาท

สำหรับสภาพการแข่งขันของพ่อค้าคนกลางชาวเขาในช่องทางตลาดของการจำหน่ายผ้าขึ้นเปลือกไม้ปัจจุบันจะเป็นสภาพการแข่งขันด้านคุณภาพของผ้าทอ เช่น การผลิตผ้าทอที่มีเนื้อผ้าทอแน่น เรียบสม่ำเสมอ การให้สีสันทที่สวยงามและได้ขนาดตรงตามที่ลูกค้าสั่ง ตลอดจนการจัดส่งสินค้าได้ตรงเวลานัดหมายและที่สำคัญอีกประการหนึ่งคือต้องมีความสามารถในการเจรจาเสนอขายสินค้าอื่น ๆ ได้อีกให้เป็นพ่อค้าคนกลางที่มีสายผลิตภัณฑ์

ที่ลึกและน่าสนใจ เช่นการเสนอขายผ้าทอประเภทอื่น ๆ เครื่องประดับ เป็นต้น ส่ว-  
หรับการแข่งขันด้านราคาดังนั้น ในปัจจุบันมีอยู่จำนวนมากเพราะราคาซื้อขายที่เป็นอยู่นี้ชาว  
เขาไม่สามารถแข่งขันกันตัดราคาให้ต่ำกว่านี้ได้อีกแล้ว และชาวเขาได้รับประสพ-  
การณ์จากการแข่งขันกันในด้านราคาว่าทำให้ชาวเขาทั้งหมู่บ้านโดยส่วนรวมเสียหาย  
อย่างไรและเขา จะได้รับการลดราคาซื้อจากร้านค้าในเมืองโดยอ้างว่าสามารถ  
ซื้อในราคาดังนั้นได้จากชาวเขารายอื่น ๆ ซึ่งกว่าที่ชาวเขาจะได้รับรู้ถึงผลเสียหายใน  
เรื่องการแข่งขันทางราคา ก็แทบจะกล่าวได้ว่าระดับราคาได้ลดต่ำลงมากจนถึงระดับ  
ที่ชาวเขาจะเลิกผลิตแล้ว การที่ระดับราคาได้ลดต่ำลงมากนี้ กล่าวได้ว่าเป็นเกิดจาก  
ความอ่อนแอของพ่อค้าคนกลางเป็นสำคัญในด้านการเจรจาต่อรอง การขาดความ  
ชำนาญในเรื่องการเก็งกำไรหรือผลตอบแทนที่เหมาะสมไม่ทราบและไม่เข้าใจธรรมเนียม  
ของตลาด ตลอดจนการเห็นแก่ประโยชน์เฉพาะหน้าที่ รีบขายสินค้าในราคาถูก เพื่อ  
เอาทุนคืน ซึ่งเป็นสาเหตุให้ร้านค้าในเมืองลดราคาซื้อต่อ ๆ มา

แต่อย่างไรก็ตาม พ่อค้าคนกลางชาวเขาก็ได้มีบทบาทมากต่อชาวบ้านพระ-  
บาทห้วยต้มที่ไม่เฉพาะผลทางด้านเศรษฐกิจ การจ้างงานทอผ้าเท่านั้น ผลทางด้านสัง  
คมก็ได้มีหลายประการ เช่น เป็นผู้นำข่าวสารต่าง ๆ จากในเมืองเล่าสู่ให้เพื่อนบ้าน  
ฟัง นำแบบแผนการบริโภค แนวการค้าเดินชีวิตของคนในเมืองเข้าสู่หมู่บ้าน

สำหรับมูลเหตุจูงใจที่ทำให้ชาวเขาประกอบอาชีพเป็นพ่อค้าคนกลางนั้นเป็น  
แรงจูงใจในการเลือกประกอบอาชีพที่ขึ้นอยู่กับโอกาสความถนัดและประสบการณ์ของ  
แต่ละคน จากภูมิหลังด้านอาชีพของพ่อค้าคนกลางที่มีความสามารถประกอบการ เป็น  
ทั้งอาชีพหลักและอาชีพรองนั้น จะเคยทำงานค้าขายในหมู่บ้านเดิมก่อนที่จะอพยพเข้า  
มาอยู่ที่หมู่บ้านพระบาทห้วยต้ม การดำเนินงานด้านการตลาดของชาวบ้านห้วยต้ม  
กล่าวได้ว่าได้พัฒนาไปด้วยตนเองจากการไม่มีความรู้เรื่องการผลิตรายการเลย  
จนปัจจุบัน พ่อค้าคนกลางชาวเขาได้สะสมประสบการณ์ของตน และทำหน้าที่ของตน  
ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ในขอบเขตที่จำกัดของการแข่งขันด้านราคาและการแข่งขัน

ของสินค้าชาวเขาเผ่าอื่นดังที่กล่าวมาใน 5 ประการข้างต้น พ่อค้าคนกลางที่อ่อนแอ  
ไม่มีความสามารถก็จะออกจากช่องทางการตลาดนี้ไป

## 2. สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์สุขภาพ

ในการทำหน้าที่คนกลางในช่องทางตลาดผ้าขึ้นเปลือกไม้<sup>1</sup> ในฐานะองค์การ  
หรือสถาบันที่ไม่แสวงหากำไรนอกจากเพื่อช่วยเหลือชาวเขาโดยตรงนั้น สถาบันฯ ได้  
ทำหน้าที่ทางการตลาดที่เป็นการกระตุ้นให้ชาวเขาหันมาประกอบอาชีพทอผ้าเป็นทั้งราย  
ได้เสริมและรายได้หลักอย่างได้ผล และปัจจุบันสถาบันฯ ได้ชะลอการรับซื้อผ้าทอจาก  
ชาวเขามาตั้งแต่ปลายปี พ.ศ. 2528 เนื่องจากหมดระยะเวลาของโครงการและอยู่  
ในช่วงที่กำลังวางแผนงานต่อเนื่องต่อไป<sup>1</sup>

ด้านส่งเสริมการผลิต สถาบันฯ ได้ซื้อด้ายและสีเคมีผสมที่รักษาเนื้อผ้าและ  
ป้องกันการตกสีของสีเปลือกไม้ที่ใช้ในการย้อมผ้า ให้กับชาวเขาและควบคุมการใช้สีและ  
ขนาดต่าง ๆ ที่ ถูกคำสั่ง เมื่อชาวเขาทอเสร็จแล้วจึงนำมาขายให้กับสถาบันฯ โดยทาง  
สถาบันฯ รับซื้อในอัตราผืนละ 80 บาท แล้วหักค่าด้าย ค่าสี ออกจากราคาซื้อ ชาวเขา  
จะมีรายได้ตอบแทนประมาณผืนละ 35-40 บาท ด้านส่งเสริมการตลาด สถาบันฯ  
ได้นำผลผลิตเก็บรักษาไว้ที่สำนักงานภายใน คณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
และทำการจำหน่ายทั้งปลีกและส่งให้กับลูกค้าทั้งภายในประเทศและต่างประเทศต่อไป

## 3. เจ้าของร้านค้าของที่ระลึกในเมือง

เจ้าของร้านค้าของที่ระลึกในเมืองเชียงใหม่และกรุงเทพมหานคร ที่เป็นตัว  
อย่างในการสัมภาษณ์จำนวน 9 ร้านประกอบด้วย ร้านสินค้าประเภทหัตถกรรมชาว  
เขาทั้งหมดกับร้านค้าของที่ระลึกที่ขายสินค้าหัตถกรรมชาวเขาเป็นบางส่วน

<sup>1</sup>จากการสัมภาษณ์คุณจันเม็ค สุวรรณราช สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์สุขภาพ  
คณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ( 27 มีนาคม 2529 )



ร้านค้าของที่ระลึกได้มีบทบาทคนกลางในช่องทางตลาดโดยเป็นผู้กระจายสินค้าจากพ่อค้าคนกลางชาวเขาเข้าสู่ตลาดผู้บริโภคในรูปของสินค้าที่เป็นผ้าผืนตามที่ได้รับซื้อจากชาวเขากับสินค้าสำเร็จรูปตามสมัยนิยมที่ใช้ผ้าชิ้นเปลือกไม้เป็นส่วนประกอบที่สำคัญ ด้านรูปแบบการซื้อขาย ร้านค้าของที่ระลึกจะเป็นทั้งผู้ขายปลีกและขายส่งให้กับลูกค้าต่อไป

การทำหน้าที่ทางการตลาดในช่องทางทางการตลาดของเจ้าของร้านค้าของที่ระลึกจะกระทำโดย

1. การสร้างมูลค่าเพิ่มในสินค้าของตนด้วยการทำผ้าชิ้นเปลือกไม้ให้ดูสวยงามแปลกตาน่าซื้อกว่าร้านอื่น โดยการเลือกออกแบบให้สีที่แปลก ๆ ใหม่ ๆ และการจัดวางโชว์สินค้า การหีบห่อ ตลอดจนการประดับตราสัญลักษณ์ของร้านที่จำหน่าย เพื่อเพิ่มความเชื่อถือให้กับลูกค้าว่าเป็นสินค้าที่คัดเลือกรูปภาพแล้ว เป็นต้น
2. นำผ้าชิ้นเปลือกไม้ไปประกอบเป็นสินค้าสำเร็จรูปอื่น ๆ จำหน่ายให้มีประโยชน์ใช้สอยมากขึ้น เช่น ทำปลอกหมอน กระเป๋าถือ เสื้อผ้าต่าง ๆ ซึ่งเป็นการขยายตลาดให้มีความต้องการมากขึ้น ในการประกอบธุรกิจของร้านค้าของที่ระลึกที่เป็นผู้สั่งซื้อผ้าชิ้นเปลือกไม้รายใหญ่จำนวน 2 ร้าน จะใช้ผ้าชิ้นเปลือกไม้เพื่อตัดเป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูปประเภทเสื้อผ้าแฟชั่น เป็นส่วนใหญ่ การจำหน่ายผ้าผืนสำเร็จมีเป็นจำนวนน้อยประมาณร้อยละ 30 เท่านั้น สำหรับกลยุทธ์ในการแข่งขันของผ้าชิ้นเปลือกไม้ในตลาดสินค้าประเภทผ้าหัตถกรรมโดยเฉพาะตลาดส่งออกตลาดใหญ่ คือ ตลาดยุโรปนั้น ผู้จำหน่ายได้เน้นลักษณะพิเศษของเทคนิคการทอผ้าแบบชาวเขาที่เป็นศิลปะของชนเผ่าพื้นเมือง คือ ชาวเขาเผ่ากะเหรี่ยงที่อาศัยอยู่ในภาคเหนือของประเทศไทย ซึ่งปัจจุบันนี้ก็ได้เผชิญกับการแข่งขันของสินค้าพื้นเมืองจากประเทศเอเชียด้วยกัน เช่น ประเทศฟิลิปปินส์ อินโดนีเซีย อินเดียและเนปาล ในราคาและคุณภาพที่ใกล้เคียงกัน

แต่อย่างไรก็ตาม ผู้จำหน่ายร้านค้าที่ระลึกได้จัดผ้าชิ้นเปลือกไม้ทั้งในลักษณะ

ผ้าผืนและสินค้าประกอบสำเร็จรูปซึ่งเป็นสินค้าหนึ่งในสินค้าหัตถกรรมชาวเขาต่าง ๆ การปรุงแต่งหรือพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าขึ้นเปลือกไม้ ได้ดำเนินการไปพร้อมกับการพัฒนาในสินค้าชาวเขาอื่น ๆ คือ ในการเสนอขายสินค้าหัตถกรรมชาวเขา ผ้าขึ้นเปลือกไม้จะเป็นสินค้าในสายผลิตภัณฑ์สินค้าชาวเขานั้นเอง ซึ่งในปัจจุบันนี้ ผ้าทอของชาวเขาเผ่ากะเหรี่ยง นอกจากจะมีสินค้าผ้าไหมสับนไทยใหญ่ จากอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย เป็นสินค้าคู่แข่งชั้นที่มีศักยภาพทางการตลาดสูงกว่าแล้วก็ยังมีผ้าฝ้ายทอด้วยมือของพื้นเมือง เช่น ผ้าทอจากอำเภอป่าซาง อำเภอจอมทอง และอำเภอฮอด ที่มีขนาดและสีสันที่ได้คุณภาพมาตรฐานเป็นที่นิยมของตลาดทั่วไป ตลาดสินค้าพื้นเมืองภาคเหนือประเภทผ้าทอด้วยมือเป็นตลาดที่ใหญ่มากในการแบ่งส่วนของตลาดสินค้าของที่ระลึกทั่วไป

ปัญหาในการดำเนินงานในช่องทางการจำหน่ายผ้าขึ้น คือ ปัญหาตลาดที่หดแคบลงเนื่องจากมีสินค้าผ้าประเภททอด้วยมือของชาวเขาเผ่าอื่นและของคนพื้นเมืองที่มีคุณภาพดีกว่าทั้งในด้านสีสันขนาดและเนื้อผ้า ทอสินค้าของที่ระลึกที่ประกอบสำเร็จรูปมักจะเป็นสินค้าแฟชั่นที่เสื่อมความนิยมเร็วแล้วและมีความต้องการเพียงบางฤดูกาลวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ค่อนข้างสั้น ตลาดผ้าขึ้นเปลือกไม้จึงค่อนข้างจะจำกัด และปัญหาอีกประการหนึ่งที่ผู้จำหน่ายประสบ คือ ปัญหาทางการผลิตที่ชาวเขาไม่สามารถผลิตผ้าทอให้มีสีสันตรงตามความต้องการของตลาด ทำให้สินค้าไม่มีมาตรฐานพอที่จะนำไปเสนอขายต่อลูกค้าได้ ดังนั้นร้านค้าของที่ระลึกจึงต้องลดการสั่งซื้อผ้าขึ้นกะเหรี่ยงลงและหันไปจำหน่ายผ้าทอชาวเขาเผ่าอื่นที่มีปัญหาในการผลิตน้อยกว่า เช่น ผ้าไหมสับนเข้าหรือผ้าพื้นเมืองต่าง ๆ แทน

### 5.3 ผลตอบแทนทางรายได้ของผู้ผลิตและผู้จำหน่ายผ้าขึ้นเปลือกไม้

ในการศึกษาถึงผลตอบแทนทางรายได้ของผู้ผลิตและผู้จำหน่าย ผ้าขึ้นเปลือกไม้ จะพิจารณาถึงการผลิตและการจำหน่ายผ้าขึ้นเปลือกไม้ขนาดกลางซึ่งเป็นผ้าผืนที่ผลิตออกมาขายมากกว่าผ้าผืนขนาดอื่น สำหรับผู้ผลิตชาวเขาในหมู่บ้านและพ่อค้าคนกลางชาวเขาจะใช้ราคาที่ได้จากราคาขายส่งเป็นหลักในการพิจารณา เพราะโอกาสที่จะ

ขายในราคาขายปลีกมีน้อยส่วนใหญ่จะขายในราคาขายส่ง ส่วนเจ้าของร้านค้าของ  
ที่ระลึกจะพิจารณารายได้ที่ได้รับทั้งจากการขายส่งและขายปลีก

จากรายละเอียดในตารางที่ 5.8 พอจะแสดงให้เห็นค่าของส่วนเหลือการตลาด  
ตลาดของผ้าชิ้นเปลือกไม้และผลตอบแทนของผู้ผลิตและผู้จำหน่ายในแต่ละระดับได้ดังนี้

(1) ผู้ผลิตชาวเขาในหมู่บ้าน ที่เป็นผู้ผลิตซึ่งแยกตามลักษณะของการใช้  
ปัจจัยทุนและแรงงานได้ 2 ประเภทคือ

1. ผู้ผลิตที่มีเงินทุนซื้อค้ำยแล้วทอขายเองหรือจ้างผู้อื่นทอ ผลตอบแทนที่ได้  
คือกำไรจากการลงทุน (กำไรทางบัญชี) ดูตารางที่ 5.8 ผู้ผลิตที่ทอขายเองจะ  
รับผลตอบแทนที่เป็นค่าแรงและกำไรของตนเป็นรายได้สุทธิต่อผืนเท่ากับ 21.67 บาท  
จากการขายส่งในหมู่บ้านผืนละ 55 บาท โดยที่ผู้ผลิตที่ทอขายเองนี้จะมีต้นทุนการผลิต  
ที่ต้องจ่ายเป็นต้นทุน คือ ค่าค้ำยกับค่าเกลือและและสีที่ย้อมค้ำยอยู่เป็นจำนวนผืนละ 33.33  
บาท สำหรับค่าผืน ค่าแรงในการเตรียมงานทอทั้งหมด เป็นต้นทุนที่ไม่ต้องจ่ายเงินจ่าย  
เพราะเป็นวัสดุที่มีอยู่แล้วในหมู่บ้านและเป็นแรงงานของผู้ประกอบการเอง สำหรับ  
ผู้ผลิตที่จ้างผู้อื่นทอ โดยการเอาค้ำยที่ย้อมเสร็จแล้วไปจ้างขึ้นเครื่องทอและจ้างทอ  
สำเร็จเป็นผืนนี้ จะมีกำไรสุทธิที่ได้รับต่อผืนจากการส่งในหมู่บ้านอยู่เท่ากับ 5.67 บาท  
ต้นทุนที่เพิ่มขึ้นจากค่าค้ำย ค่าสีที่ย้อมเสร็จแล้วไปจ้างขึ้นเครื่องทอผืนละ 41 บาท  
และค่าจ้างทอผืนละ 12 บาท รวมเป็นต้นทุนทั้งหมด 49.33 บาท

2. ผู้ผลิตที่มีแต่ปัจจัยแรงงานที่รับจ้างทอ ผลตอบแทนก็คือค่าจ้างทอที่ได้รับ  
ต่อผืนในราคา 10 - 35 บาท (ดูตารางที่ 5.6 ประกอบ)

สำหรับค่าส่วนเหลือการตลาดตลาดของผ้าชิ้นเปลือกไม้ในระดับชาวเขาผู้ผลิตใน  
หมู่บ้าน ถ้าทอขายเองจะมีส่วนเหลือการตลาดเท่ากับรายได้ที่รับต่อผืนจากการขาย  
ส่งในหมู่บ้าน คือ 21.67 บาท ถ้าจ้างผู้อื่นทอจะมีค่าส่วนเหลือการตลาดเท่ากับราคา  
ขายส่งหักด้วยค่าใช้จ่ายในการผลิตทั้งหมดซึ่งก็คือ รายได้ที่ได้รับต่อผืน เช่นเดียวกัน คือ  
5.67 บาท จะสังเกตเห็นว่าค่าใช้จ่ายในการผลิตอื่น ๆ จะไม่มีเพราะการทอผ้า

ตารางที่ 5.8 ส่วนเหลือจากการตลาดและผลตอบแทนของชาวเขาผู้ผลิต

(หน่วย : บาท/ฝืน)

ประเภทผู้ผลิต	บาท	ร้อยละ
1. <u>ทอขายเองอย่างเดียว</u>		
ราคาขายส่งในหมู่บ้าน	55.00	100.00
ต้นทุนการผลิต    ตัดยดิบ	30.33	55.14
ค่าสี    เกลือย้อมตัดย	3.00	5.46
รายได้ต่อฝืน	21.67	39.40
ส่วนเหลือจากการตลาด	21.67	39.40
2. <u>จ้างผู้อื่นทออย่างเดียว</u>		
ราคาขายส่งในหมู่บ้าน	55.00	100.00
ต้นทุนการผลิต    ตัดยดิบ	30.33	30.33
ค่าสี    เกลือย้อมตัดย	3.00	3.00
ค่าจ้างขึ้นเครื่องทอ	4.00	7.27
ค่าจ้างทอ	12.00	21.80
รายได้ต่อฝืน	5.67	10.30
ส่วนเหลือจากการตลาด	5.67	10.30

ที่มา : จากการสำรวจ

เป็นงานที่ทำได้ง่าย ๆ โดยนั่งทออยู่ที่อุ้งบ้านหรือใต้ต้นไม้ เมื่อทอเสร็จแล้วแต่ละ  
ผืนก็สามารถนำออกขายได้ทันทีไม่มีขั้นตอนทางการตลาดที่ยุ่งยากหรือต้องใช้จ่ายเงิน  
แต่อย่างใด

ทางด้านรายได้ของครัวเรือนที่ประกอบอาชีพทอผ้าขึ้นเปลือกไม้ ซึ่งเป็น  
รายได้สุทธิต่อเดือนและต่อปีของชาวเขาได้รับจากงานทอผ้า โดยประมาณการจาก  
ค่าเฉลี่ยของผลผลิตในแต่ละเดือนของผู้ที่ทอผ้าในลักษณะต่าง ๆ นั้น ดูตามตารางที่  
5.9 จะเห็นว่าครัวเรือนที่ทอผ้าขายเองจะมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนและต่อปีสูงสุดคือ  
ครัวเรือนละ 235.05 บาท และ 3,009.60 บาท และผู้ที่มีรายได้ต่ำสุดคือผู้ที่  
ทำงานรับจ้างทอเฉลี่ยครัวเรือนละ 72 บาท ต่อเดือน และ 864 บาทต่อปี โดย  
การทำงานรับจ้างทอจะทำการเฉลี่ยครัวเรือนละ 6 ผืนต่อเดือน ค่าจ้างผืนละ 12  
บาท

(2) พ่อค้าคนกลางชาวเขา

จากรายละเอียดในตารางที่ 5.10 จะเห็นว่าค่าส่วนเหลือจากการตลาดของ  
ผ้าขึ้นเปลือกไม้ในระดับพ่อค้าคนกลางชาวเขามีค่าเท่ากับ 10 บาท และมีกำไรจาก  
การขายผืนละ 7 บาท

สำหรับรายได้ที่พ่อค้าคนกลางชาวเขาได้รับจากการขายผ้าขึ้นเปลือกไม้ต่อ  
เดือนจะมีค่าเฉลี่ยเดือนละ 800-2,500 บาท ทั้งนี้จะรวมรายได้จากการเสนอขาย  
สินค้าอื่น ๆ ในสายผลิตภัณฑ์ผ้ากะเหรี่ยงเดียวกันและการนำด้ายมาจำหน่ายในหมู่บ้าน  
อีกด้วย รายได้เฉลี่ยนี้เป็นรายได้ของพ่อค้าคนกลางโดยอาชีพหลักและอาชีพรอง  
สำหรับค่าใช้จ่ายในการนำสินค้าไปขายในเมือง คือ ค่ารถ ค่าอาหาร และอื่น ๆ  
พ่อค้าคนกลางแต่ละรายจะใช้จ่ายเงินคนละประมาณ 500 บาทต่อเดือน

(3) ร้านค้าของที่ระลึกในเมือง

จากตารางที่ 5.11 จะเห็นว่าค่าส่วนเหลือการตลาดผ้าขึ้นเปลือกไม้  
ของร้านค้าของที่ระลึกในราคาขายส่งและราคาขายปลีกเป็น 25 บาท และ 55 บาท

ตารางที่ 5.9 รายได้ต่อเดือนและต่อปีในการประกอบอาชีพของชาวเขากว๊านพะวงบ้านห้วยต้ม พ.ศ. 2527 - 2528

ที่	ผู้ตอบประเภทต่าง ๆ	ครัวเรือน ตัวอย่าง	รายได้/คืน	จำนวนผล ผลิต/เดือน	รายได้ เฉลี่ย/เดือน	รายได้ เฉลี่ย/ปี
1.	ทอขายเองอย่างเดียว	31	21.67	15	325.05	3,900.6
2.	จ้างผู้ทอขายอย่างเดียว	3	5.67	25	141.75	1,701.0
3.	รับจ้างผู้อื่นทอ	78	12.00	6	72.00	864.0
4.	จ้างผู้อื่นทอและทอขายเองด้วย *	9	13.67	10	136.70	1,640.0
5.	รับจ้างทอและทอขายเองด้วย **	13	15.21	9	136.91	1,642.0
6.	ทอทุกประเภทที่กล่าวมา ***	2	-	-	-	-

ที่มา : จากการสำรวจ

หมายเหตุ \* เฉลี่ยจ้างทอ 5 คืน ทอขายเอง 5 คืน

\*\* เฉลี่ยรับจ้างทอ 6 คืน ทอขายเอง 3 คืน

\*\*\* ไม่นำมาพิจารณา เพราะมีการผลิตที่ไม่แน่นอน

ตารางที่ 5.10 ค่าส่วนเหลือการค้าและผลตอบแทนทางรายได้ของ  
พ่อค้าคนกลางชาวเขา

ราคาซื้อ, ขาย, ต้นทุน/คืน	บาท	ร้อยละ
1. ราคาขายส่งในเมือง	65.00	100.00
2. ราคาซื้อในหมู่บ้าน	55.00	84.62
3. ค่าขนส่ง	1.50	2.31
4. ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	1.50	2.31
5. กำไร	7.00	10.76
6. ส่วนเหลือการค้า	10.00	15.38

ที่มา : จากการสำรวจ

ตารางที่ 5.11 ส่วนเหลือจากการตลาดและผลตอบแทนทางรายได้  
ของเจ้าของร้านค้าของที่ระลึก

ราคาซื้อ, ขาย, ต้นทุน/เงิน	บาท	ร้อยละ
จำหน่ายในราคาขาย		
1. ราคาขายส่ง	90.00	100.00
2. ราคารับซื้อจากชาวเขา	65.00	72.22
3. ค่าหีบห่อ	0.50	0.56
4. ค่าใช้จ่ายในการขาย	13.50	15.00
5. กำไร	11.00	12.22
6. ส่วนเหลือจากการตลาด	25.00	27.00
จำหน่ายในราคาขายปลีก		
1. ราคาขายปลีก	120.00	100.00
2. ราคารับซื้อจากชาวเขา	65.00	54.17
3. ค่าหีบห่อ	0.50	0.42
4. ค่าใช้จ่ายในการขาย	13.50	11.25
5. ค่าโลหิต์ต่าง ๆ	15.00	12.50
6. กำไร	26.00	21.66
7. ส่วนเหลือจากการตลาด	55.00	45.83

ที่มา : จากการสำรวจ



กำไรต่อผืนในราคาขายส่งและราคาขายปลีกเป็น 11 บาทและ 26 บาท ตามลำดับ ในการขายส่งในช่วงปี พ.ศ. 2527 - 2528 มักจะเป็นการขายซ้ำให้กับลูกค้าเดิม ซึ่งร้านค้าจะส่งสินค้าให้กับลูกค้าทันทีที่ได้รับซื้อผ้าจากชาวเขา จะไม่มีการเก็บสต็อกผ้าขึ้นเปลือกไม้ไว้ เพราะสามารถซื้อจากชาวเขาได้ทุกสัปดาห์ สำหรับการขายปลีก ร้านค้าจะคิดค่าโชห่วยต่าง ๆ รวมเข้าไปในต้นทุนการขาย เช่น ค่าดอกเบี๋ย ค่านายหน้า ค่าส่วนลดเงินสด ค่าเสื่อมราคาสินค้า รวมเข้าไปในค่าใช้จ่ายในการขายที่เป็นค่าใช้จ่ายในการบริหารร้านค้าปกติอื่น เฉลี่ยผืนละ 15 บาท

อนึ่งรายได้จากการจำหน่ายผ้าขึ้นเปลือกไม้ของร้านค้าของที่ระลึกต่าง ๆ จะคำนวณได้เพียงกำไรต่อผืนเท่านั้น สำหรับปริมาณขายจะขายได้มากในช่วงฤดูการท่องเที่ยวซึ่งเป็นการขายประกอบไปกับสินค้าชาวเขาอื่น ๆ การนำผ้าขึ้นเปลือกไม้ไปประกอบเป็นสินค้าสำเร็จรูปต่าง ๆ เช่น เสื้อผ้าแฟชั่น ของใช้ในบ้านต่าง ๆ ซึ่งลูกค้าจะให้ความสนใจมากกว่าผ้าผืนที่ทอมาจากหมู่บ้าน ผ้าผืนที่ส่งมาขายในเมืองประมาณร้อยละ 60 ร้านค้าของที่ระลึกจะนำไปประกอบเป็นสินค้าสำเร็จรูปจำหน่าย

### 5.1 ปัญหาและอุปสรรคของอุตสาหกรรมทอผ้าขึ้นเปลือกไม้

จากการศึกษาอุตสาหกรรมทอผ้าขึ้นเปลือกไม้ทั้งระบบพบว่าในระยะแรกของการส่งเสริมให้มีการผลิตผ้าขึ้นเปลือกไม้โดยสถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์สุขภาพนั้น ปริมาณการผลิตในหมู่บ้านได้เพิ่มขึ้นอย่างมากแต่หลังจากสถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์สุขภาพได้ถอนตัวออกมา ปริมาณความต้องการผ้าขึ้นเปลือกไม้ได้มีแนวโน้มลดลงอย่างรวดเร็ว ในขณะที่กำลังการผลิตได้เติบโตขยายตัวขึ้นอย่างมาก ส่งผลให้ราคาผลิตภัณฑ์ดังกล่าวลดลงสาเหตุของการลดลงในความต้องการซื้อดังกล่าวสามารถจะสรุปออกเป็นหัวข้อย่อยต่าง ๆ ซึ่งบางหัวข้อก็จะมีผลกระทบซึ่งกันและกันจนไม่สามารถจะแยกออกจากกันได้โดยสิ้นเชิง ดังนี้

#### 1. ปัญหาทางการผลิต

ปัญหาที่สำคัญปัญหาหนึ่งของปัญหาทางการผลิตในหมู่บ้านพระบาทห้วยต้มก็คือปัญหาการออกแบบลวดลาย สี สัน การออกแบบดังกล่าวไม่ได้มีการพัฒนาให้เปลี่ยนแปลงสอดคล้องกับความต้องการของตลาดซึ่งมีการเปลี่ยนแปลงและเคลื่อนไหวตลอดเวลา อีกทั้งคุณภาพของผลิตภัณฑ์ก็มีแนวโน้มลดลงซึ่งเป็นผลส่วนหนึ่งมาจากปัญหาการตลาด ดังจะได้อธิบายต่อไป

ปัญหาทางด้านคุณภาพที่มีแนวโน้มลดลงนี้วัดจากฝีมือการทอซึ่งขาดความปราณีตลง เทคนิควิธีการย้อมไม่ได้ปรับปรุงให้ดีขึ้นเพื่อให้ได้สีมาตรฐานตามความต้องการของตลาด วัสดุที่ใช้ในการผลิตมีคุณภาพที่ด้อยลง จึงทำให้คุณภาพในแต่ละชิ้นของผลผลิตมีแนวโน้มลดลง

นอกจากนี้ความไม่เสมอกันของคุณภาพสินค้ามีอยู่ค่อนข้างสูง ทำให้ผู้ที่ต้องการซื้อจำนวนมาก ๆ ในคุณภาพมาตรฐานเดียวกันไม่สามารถจะทำได้ ทั้งนี้ เพราะระบบโครงสร้างการผลิตที่ต่างคนต่างทอต่างย้อมผ้า ต่างผลิต ไม่มีการควบคุมคุณภาพให้เสมอกัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งการย้อมสีต่างคนต่างย้อมใช้ส่วนผสมที่ไม่เหมือนกัน การควบคุมมาตรฐานต่าง ๆ ก็ใช้วิธีกะประมาณเอาคร่าว ๆ และมีความรู้ในด้านการย้อมสีอยู่ใน

ระดับต่ำมาก จึงทำให้คุณภาพด้านสีไม่ดี สีดก และไม่สม่ำเสมอ ซึ่งชาวเขาได้ตระหนักถึงปัญหานี้ดี เป็นอย่างยิ่ง

ส่วนหนึ่งของปัญหาสีไม่สม่ำเสมอนอกจากจะมาจากเทคนิควิธีในการย้อม คุณภาพของเปลือกไม้ซึ่งเป็นวัตถุดิบที่สำคัญชนิดหนึ่งในการย้อมก็เป็นปัจจัยที่สำคัญอีกปัจจัยหนึ่งที่มีผลกระทบต่อความไม่สม่ำเสมอของสี เนื่องจากความแก่อ่อนของเปลือกไม้จากป่ามีไม่เท่ากัน

สาเหตุที่การออกแบบไม่ดีไม่มีการพัฒนาให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดนั้น เพราะว่าชาวเขาผู้ผลิตไม่มีความรู้ในการออกแบบให้เป็นที่ดึงดูดใจและสอดคล้องกับรสนิยมของตลาดที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา รวมทั้งไม่มีพื้นฐานในการศึกษาความต้องการของตลาดด้วย นอกจากนี้ พ่อค้าคนกลางซึ่งเป็นผู้ขายในหมู่บ้านเมื่อได้รับคำสั่งซื้อตามชนิดที่พ่อค้าในเมืองระบูกิไม่สามารถรับการถ่ายทอดให้เข้าใจอย่างละเอียด และการถ่ายทอดคำสั่งไปยังผู้ผลิตที่ยังทำไม่ได้ถึงขั้น ทั้งนี้ เพราะพ่อค้าคนกลางเขาเป็นผู้ขายที่ไม่ได้เป็นผู้ทอ จึงทำให้มีความเข้าใจในเรื่องคุณภาพผ้าทอไม่ดีเท่าที่ควร การรับและการถ่ายทอดจึงเป็นเรื่องที่เข้าใจยากจึงทำให้รูปแบบลวดลาย ฯลฯ ของผลิตภัณฑ์ไม่เป็นที่สนใจเมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์คู่แข่งขั้น ทั้งนี้ ชาวเขาผู้ผลิตและพ่อค้าคนกลางชาวเขาตระหนักถึงปัญหานี้เป็นอย่างดีเช่นกัน

## 2. ปัญหาทางการตลาด

ชาวเขาผู้ผลิตและพ่อค้าคนกลางชาวเขาในหมู่บ้านมีความสามารถในการจัดการการตลาดที่ต่ำมาก พ่อค้าคนกลางในหมู่บ้านไม่สามารถจะทำการโฆษณา หรือประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ได้ ทั้งนี้ เพราะโครงสร้างการผลิตและการจำหน่ายที่เป็นหน่วยเล็ก ๆ ของแต่ละบุคคล การโฆษณาเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ย่อมทำไม่ได้ เพราะมีต้นทุนสูงมาก ยากต่อการจัดการเรื่องค่าใช้จ่ายดังกล่าว

ผลิตภัณฑ์ที่คุณภาพไม่ดีย่อมทำให้ยากต่อการจำหน่ายในตลาดซึ่งเป็นผลกระทบโดยตรงต่อปัญหาด้านการตลาด อย่างไรก็ตาม ในขณะที่สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์สุขภาพถอนตัวออกมานั้นก็เกิดปัญหาการตลาดขึ้นมา คือ ผลิตได้มากกว่าความต้องการซื้อและ

ประกอบกับพ่อค้าคนกลางในหมู่บ้านมีอำนาจในการต่อรองราคากับพ่อค้าคนกลางในเมืองต่ำมากจึงทำให้ราคาลดต่ำลง เมื่อราคาซื้อลดต่ำลงพ่อค้าคนกลางชาวเขาในหมู่บ้านก็ไปลดราคาซื้อจากผู้ผลิต ผู้ผลิต เมื่อถูกกดราคาก็พยายามที่จะลดต้นทุนการผลิตลงจึงทำให้สินค้ามีคุณภาพต่ำลงไปกว่า เดิม ซึ่งก็จะมีผลกระทบต่อปัญหาตลาดตามมาอีกคือ ทำให้สินค้าขายยากขึ้นและทำให้ราคาลดต่ำลงไปอีก

3. ปัญหาทางด้านการจัดการ ให้มีต้นทุนต่ำ คุณภาพสินค้าสม่ำเสมอ ปริมาณผลิตที่มากพอและผลิตได้จำนวนที่แน่นอน

โครงสร้างการผลิตและการจำหน่ายผ้าชิ้นเปลือกไม้ไม่เอื้ออำนวยให้มีการจัดการอย่างมีประสิทธิภาพทั้งในด้านการผลิตและการจำหน่าย การประหยัดขึ้นเนื่องมาจากขนาดไม่สามารถจะกระทำได้ การรับเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและลดต้นทุนต่อหน่วยไม่สามารถจะกระทำได้ ในโครงสร้างการผลิตและการจำหน่ายในปัจจุบัน ทั้งนี้ เพราะชาวเขาผู้ผลิตและพ่อค้าคนกลางชาวเขามีทุนจำกัด เทคโนโลยีบางชนิดต้องอาศัยเงินทุนสูง

ทางด้านการจัดการให้มีคุณภาพของสินค้าสมอนั้น ในโครงสร้างการผลิตปัจจุบันเป็นสิ่งที่ทำได้ยาก เพราะฉะนั้น จึงเป็นการยากที่จะผลิตสินค้าที่มีปริมาณมากพอและมีคุณภาพสม่ำเสมอได้

นอกจากนี้แล้วโครงสร้างการผลิตในปัจจุบันยังไม่เอื้ออำนวยให้มีการผลิตสินค้าได้ตรงจุดภายในคุณภาพ ปริมาณ และเวลาที่กำหนดได้ง่ายนัก พ่อค้าคนกลางซึ่งเปรียบเสมือนผู้ประสานงานไม่สามารถควบคุมจัดการการผลิตให้มีคุณภาพ ปริมาณ เป็นไปตามกำหนด เวลา ทำให้ร้านค้าของที่ระลึกไม่มั่นใจที่จะรับคำสั่งซื้อในจำนวนมาก ๆ

### 5.5 แนวทางแก้ไข

โครงสร้างงานทอผ้าชิ้นเปลือกไม้ในหมู่บ้านพระบาทห้วยต้มนั้น ประกอบไปด้วยผู้ประกอบการรายย่อยเป็นจำนวนมาก แต่ละรายทำการผลิตเองทุกชิ้นตอนไม่มี

การแบ่งงานกันทำ ในอันที่จะก่อให้เกิดความชำนาญเฉพาะด้าน ซึ่งจะทำให้ประสิทธิภาพในการผลิตสูงขึ้น และสะดวกต่อการควบคุมคุณภาพให้ได้คุณภาพที่ดีและสม่ำเสมอ ไม่มีการประหยัดจากขนาด ไม่มีทุนมากพอเพื่อนำเทคโนโลยีช่วยการผลิตใหม่ ๆ เข้ามาใช้ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตและลดต้นทุนต่อหน่วยได้ ไม่สามารถจะลงทุนในด้านการตลาดและการออกแบบได้ ขาดการจัดการที่ดี โลกทัศน์ของผู้ประกอบการ รวยย่อยแคบเมื่อเทียบกับการเปลี่ยนแปลง เคลื่อนไหวอยู่ตลอดเวลาของตลาด แนวทางแก้ไขอาจทำได้ดังนี้

1. ให้ผู้ผลิตชาวเขาในหมู่บ้านรวมตัวกันในรูปแบบของกลุ่มผู้ผลิตหรือสหกรณ์ เพื่อแก้ไขปัญหาร่วมกัน ในบางปัญหา การรวมกลุ่มกัน (แต่ก็ยังเป็นผู้ผลิตรายย่อย ๆ อยู่) อาจช่วยแก้ไขหรือบรรเทาปัญหาการผลิตและการตลาดลงได้บ้าง เช่น การรวมกลุ่มกันเพื่อกำหนดราคา เพื่อไม่ให้เกิดการตัดราคากันเองระหว่างพ่อค้าคนกลางชาวเขา เป็นต้น แต่การกำหนดราคาสินค้าประเภทหัตถกรรมซึ่งมีความไม่เสมอกันของคุณภาพสูง จึงทำให้การกำหนดราคาค่อนข้างลำบากจึงทำให้มีปัญหาขัดแย้งกัน ในภายหลังระหว่างสมาชิกได้ การรวมกลุ่มกันอาจช่วยได้บ้างทางด้านการย้อมสี โดยร่วมกันย้อมเพื่อประหยัดต้นทุน และได้คุณภาพของสีค่อนข้างสม่ำเสมอ แต่การย้อมสียังต้องการความรู้ความชำนาญระดับสูง ให้สีมีคุณภาพดี การรวมกลุ่มกันไม่ได้ช่วยในด้านเทคนิคการย้อมสี การรวมกลุ่มกันไม่ได้ช่วยในด้านการออกแบบลวดลายมากนัก เพราะชาวเขาผู้ผลิตไม่ได้มีความชำนาญทางด้านนี้ อย่างไรก็ตาม การรวมกลุ่มกันอาจจะทำให้สามารถขอความช่วยเหลือจากองค์การของรัฐหรือเอกชนในด้านความรู้ เทคนิควิธี การย้อมสีและการออกแบบอย่างมีน้ำหนักมากขึ้นได้ แต่สำหรับการออกแบบอาจมีปัญหาอยู่มากพอสมควร กล่าวคือแบบนั้นจะต้องเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาสอดคล้องกับความต้องการตลาด ซึ่งเป็นการยากที่รัฐ จะทำการออกแบบให้บ่อย ๆ ทันต่อความเปลี่ยนแปลงในรสนิยมของผู้ซื้อ

อย่างไรก็ตาม การรวมกลุ่มแบบนี้ไม่อาจช่วยแก้ปัญหาการควบคุมคุณภาพได้มากนัก เพราะการควบคุมคุณภาพจะต้องทำอย่างละเอียดทุกขั้นตอนการผลิต ซึ่งการผลิตต่างคนต่างผลิต ณ บ้านของตนเอง การควบคุมดูแลให้คุณภาพเหมือนกันหรือใกล้เคียงกัน เป็นสิ่งที่ทำได้ยาก

นอกจากนี้ การรวมกลุ่มกันก็ไม่ได้ช่วยในด้านการโฆษณาเผยแพร่ได้มากนัก  
ยากต่อการบริหารการระดมค่าใช้จ่ายแก่หน่วยการผลิตต่าง ๆ

2. ส่งเสริมจิตใจให้นักลงทุนที่มีประสบการณ์ทางด้านนี้ให้เข้ามาลงทุน โดย  
รัฐสนับสนุนทางด้านความสะดวกหรือให้สิทธิพิเศษด้านภาษีหรืออื่น ๆ ที่จะจูงใจให้มีการ  
ลงทุนทอผ้าในหมู่บ้านโดยใช้แรงงานในหมู่บ้านนั้น

วิธีนี้จะสามารถแก้ปัญหาต่าง ๆ ได้ง่าย และไม่เป็นการแก่รัฐมากนักสะดวก  
ต่อการบริหารของรัฐ เพราะเอกชนผู้ลงทุนที่รัฐเลือกสนับสนุนนั้นจะต้องมีความพร้อม  
อยู่แล้วทั้งในด้านการผลิตและการตลาด เป็นการผลิตที่มีขนาดใหญ่ขึ้นซึ่งอาจทำให้เกิดการ  
ประหยัดจากขนาดได้ และเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต คุณภาพ ทำให้ต้นทุนต่อหน่วยลดลง  
ราคาสินค้าสูงขึ้นเนื่องจากคุณภาพ ทำให้ชาวเขาผู้ใช้แรงงานได้รับค่าตอบแทนแรงงาน  
ดีขึ้นด้วย

3. แนวทางแก้ไขที่สามคือ การส่งเสริมให้หมู่บ้านพระบาทห้วยต้มเริ่มหมู่บ้าน  
หัตถกรรมทอผ้าขึ้นเปลือกไม้ตัวอย่างเพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวให้ไปเที่ยวชม โดยส่งเสริม  
การท่องเที่ยววัดพระบาทห้วยต้มไปพร้อม ๆ กัน เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวให้มีน้ำหนักรับ  
โดยรัฐจะต้องส่งเสริมให้ผ้าขึ้นเปลือกไม้มีคุณภาพที่ดีมากเป็นที่ติดปากผู้ซื้อ เสียก่อนการ  
ประชาสัมพันธ์ก็จะทำได้ง่ายและหวังผลได้มากขึ้น ซึ่งรัฐอาจจะทำเองร่วมกับแนวทาง  
แก้ไขที่หนึ่งหรือเป็นผู้สนับสนุนแนวทางแก้ไขที่สอง โดยให้เป็นหน้าที่ของเอกชน รัฐเพียง  
แต่เฝ้าอำนวยความสะดวกและให้ความช่วยเหลือที่เป็นไปได้ในระยะแรก ๆ เช่น  
โฆษณาในโฆษณาการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย เป็นต้น

#### 5.6 ความเป็นไปได้ของแนวทางแก้ไข

แนวทางแก้ไขแรกนั้นมีปัญหามากในเรื่องของการบริหารการรวมกลุ่มหรือสหกรณ์  
ผู้ผลิตนับตั้งแต่ความไม่พร้อมทางด้านการบริหาร การแบ่งการระดมค่าใช้จ่าย ความร่วมมือจาก  
กลุ่ม การทุจริต ฯลฯ ซึ่งมักจะทำให้การรวมกลุ่มในระยะยาวแล้วมีโอกาสล้มเหลวได้มาก

สำหรับแนวทางที่สามนั้นถ้าหากจะใช้แนวทางนี้เพียงแนวทางเดียวเพื่อหวัง  
การท่องเที่ยวเป็นตัวเพิ่มการเสนอซื้อผ้าชิ้นเปลือกไม้ อาจจะทำให้ปริมาณเสนอซื้อ  
เพิ่มขึ้นไม่มากนัก ถ้าหากจะส่งเสริมหมู่บ้านพระบาทห้วยต้มให้ เป็นแหล่งท่องเที่ยวโดดเด่น ๆ  
เพราะถ้าทำเช่นนั้นตัวอื่นต่าง ๆ อาจจะไม่คุ้มค่าที่จะพานักท่องเที่ยวไป ทั้งนี้  
เพราะหมู่บ้านพระบาทห้วยต้มโดยตัวของมันเองแล้วไม่มีอะไรน่าสนใจเลย ดังนั้นจึง  
ควรจะใช้วิธีสนับสนุนสถานที่หรือแหล่งอื่น ๆ ที่อยู่ในเส้นทางเดียวกันให้ เป็นแหล่งท่องเที่ยว  
เที่ยวพร้อมกันไปด้วย พร้อมกันนั้นก็ใช้วิธีสร้างคุณภาพของสินค้าผ้าชิ้นเปลือกไม้ให้มี  
ลักษณะเด่นมาก ๆ ติดปากผู้ซื้อตั้งได้กล่าวมาแล้ว จึงจะทำให้โอกาสในการขยาย  
ตลาดเป็นไปได้สูง

สำหรับแนวทางที่สองนั้นดูจะเป็นแนวทางที่มีปัญหาในการบริหารสำหรับรัฐ  
น้อยที่สุด ภาระของรัฐฯ ก็จะไม่มากนัก ถ้าหากรัฐฯ สามารถจูงใจและคัดเลือกเอกชนที่ดี  
มาทำการลงทุนได้