



ในการศึกษาปัญหาทางการตลาดของผลิตภัณฑ์เครื่องเขียนไทยนี้ใช้ส่วนผลสัมทางการตลาดเป็นแนวทาง ดังนั้นในบทนี้จะกล่าวถึงสถานการณ์ทางการตลาดของเครื่องเขียนในปัจจุบันดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์
2. ราคา
3. ช่องทางการจำหน่าย
4. การส่งเสริมการจำหน่าย

ผลิตภัณฑ์

ในเรื่องผลิตภัณฑ์ ศึกษาถึงลักษณะผลิตภัณฑ์เครื่องเขียน การบรรจุภัณฑ์และตราสินค้า ลักษณะผลิตภัณฑ์ ดังได้กล่าวในบทที่ 1 ถึงความเป็นมาของเครื่องเขียนที่มีการทำมานานแล้วในจังหวัดเชียงใหม่ และมีการทำเฉพาะในจังหวัดนี้ ต่อมารัฐบาลได้เข้ามามีบทบาทส่งเสริมฟื้นฟู เมื่อค้นพบว่าเครื่องเขียนเกือบสูญหายไปแล้ว ลักษณะของเครื่องเขียนจากสิ่งของเครื่องใช้ประจำวันภายในบ้านที่ถูกสิ่งของเครื่องใช้ใหม่ ๆ เช่น อลูมิเนียม พลาสติก ที่สามารถใช้กรรมวิธีการผลิตที่ละมาก ๆ จากโรงงาน (Mass Production) เข้ามาแทนที่ ทำให้ความนิยมใช้ลดน้อยลง เมื่อมีการส่งเสริมอนุรักษ์การทำเครื่องเขียน โดยหน่วยราชการ ตำแหน่งจุดยืนของเครื่องเขียนได้เปลี่ยนไปจากของใช้ภายในบ้าน เป็นของที่ระลึก ไม่ได้มุ่งประโยชน์ใช้สอยเหมือนที่ผ่านมา ใช้เป็นของฝาก ของที่ระลึก สินค้าที่มีความเป็นเอกลักษณ์แสดงออกถึงศิลปวัฒนธรรมไทย ความสำคัญไม่ได้อยู่ที่ประโยชน์ใช้สอย แต่มุ่งไปที่ความเป็นสินค้าหัตถกรรม ซึ่งต้องใช้เวลาและความพยายามในการทำ ความสวยงาม ละเอียดประณีตของเครื่องเขียน ภาพคนเฒ่าคนแก่จะดูใจและสนองความต้องการของผู้บริโภค ผู้ต้องการซื้อเครื่องเขียน

ลักษณะและประเภทของผลิตภัณฑ์เครื่องเขียนนั้นได้กล่าวไว้ในบทข้างต้นแล้วด้านรูปแบบและขนาดของผลิตภัณฑ์มีความแตกต่างกันออกไปมากมายขึ้นอยู่กับการออกแบบลักษณะรูปแบบของเครื่องเขียนที่มีการผลิตกันมาก ได้แก่ กล่องไม้กึ่งสิ่งทำเป็นรูปตลับ กลม เหลี่ยม ี รูปหัวใจ รูปผลไม้ เช่น แอปเปิ้ล ชมพู ลูกแพร์ รูปสัตว์ เช่น ช้าง นกยูง นกฮูก เต่า เบ็ด ห่าน ปลา

จานโซวี แฉกกัน กัวโล เครื่องแก้ว ที่เซี่ยบูห์ร์ กลองบูห์ร์ ผลิตภัณฑ์เหล่านี้มีขนาดเล็ก ขนาดที่
ทำเส้นผ่าศูนย์กลางประมาณ 2-10 นิ้ว นอกจากนี้ยังมีพาน ชันโดก เซียนหมาก อุ้พระธรรม
และรูปแบบอื่น ๆ ที่มีผู้ผลิตออกแบบขึ้นมา แต่ไม่ได้กล่าวถึงในที่นี้

การบรรจุภัณฑ์ เครื่องเซี่ยนแม้จะได้มีการพัฒนารูปแบบ มีการค้นคว้า และเทคนิคใน
การผลิต ฯลฯ แต่ปรากฏว่าด้านการหีบห่อเครื่องเซี่ยนนั้นน่าจะเป็นจุดสนใจผู้บริโภคให้อ้อเครื่อง
เซี่ยนนั้น กลับไม่ได้รับการพัฒนาหรือเอาใจใส่จากผู้ผลิตเลย แม้แต่การบรรจุหีบห่อเพื่อการขนส่ง
ใช้เพียงกระดาษลา หรือกระดาษหนังสือพิมพ์ เพื่อป้องกันการแตกหักและบรรจุในกล่องทำการ
ขนส่งให้ถูกค่า ส่วนการขนส่งไปต่างประเทศมอบให้เป็นหน้าที่ของบริษัทขนส่งที่ทำการส่งออก
ให้ ถ้าเหตุสำคัญที่ทำให้มีการละเลยการหีบห่อเครื่องเซี่ยนนั้นก็เพราะผู้ผลิต หรือผู้นำไป
จำหน่ายมีความคิดเห็นว่าจะไม่คุ้มกับการลงทุน เพราะเครื่องเซี่ยนเป็นสินค้าที่มีราคาไม่สูงมากนัก
การทำกล่องหรือหีบห่อเป็นการเพิ่มต้นทุน ทำให้ราคาของเครื่องเซี่ยนสูงขึ้น ไม่สามารถทำการ
แข่งขันกับผู้ขายรายอื่นได้

ตราสินค้า เครื่องเซี่ยนยังไม่ปรากฏว่ามีผู้ผลิตรายใดใช้ตราสินค้า อาจเนื่องจาก
ขาดการหีบห่อ และผู้ผลิตยังมองไม่เห็นความสำคัญของการใช้ตราที่ห่อที่จะทำให้เกิดผลิตภัณฑ์แตกต่าง
กันออกไปจากผู้ผลิตรายอื่น อย่างไรก็ตามชื่อเสียงของผู้ผลิตที่มีร้านค้าของตนเองบางแห่งก็ได้
รับการยกย่องและเชื่อถือว่า เครื่องเซี่ยนที่มีคุณภาพดี เช่น ร้านวิชัยกุล ซึ่งทำเครื่องเซี่ยนสืบ
ทอดกันมานาน

ราคา

ราคาผลิตภัณฑ์เครื่องเซี่ยนแตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับขนาดที่แตกต่างกันตั้งแต่เล็กสุด
ถึงใหญ่สุด ประเภทของเครื่องเซี่ยน ความสวยงามประณีตที่ทำ กล่าวคือ ขนาดของเครื่อง
เซี่ยนมีตั้งแต่ชิ้นเล็ก ๆ เช่น แฉกกัน ราคาประมาณ 20 บาท ไปจนถึงอุ้พระธรรมขนาดใหญ่ราคา
เกินหนึ่งหมื่นบาท เครื่องเซี่ยนหลายพันที่ราคาถูกกว่าลายทองหรือเปลือกลาย เพราะทำได้รวดเร็ว
กว่าและกรรมวิธีการผลิตไม่ซับซ้อน แต่ขณะเดียวกันเครื่องเซี่ยนลายทองถ้าหากมีลายทองมากราคา
จะแพงกว่าที่มีลวดลายทองเพียงเล็กน้อย ความประณีตสวยงามของเครื่องเซี่ยนนับว่า มีส่วนสำคัญ
ในการกำหนดราคา เพราะถ้าหากมีความละเอียดประณีตมาก ต้องใช้เวลาขั้นตอนในการทำซับซ้อน
ทำให้เกิดต้นทุนสูงขึ้น นอกจากนี้การที่เครื่องเซี่ยนยังไม่มีรหัสเกณฑ์ที่แน่นอนในการตรวจสอบคุณภาพ

เช่น เครื่องเขินนั้น ๆ มีการใช้ยางรักที่แท้จริงหรือจากการใช้สีทำ ชั้นที่ลงรักลงมากหรือน้อยชั้น
 ล้างเหล่านี้อยู่ซื้อไม่ล้างมารักษาหลักเกณฑ์ที่แน่นอนมาทำการตรวจสอบได้ จึงจำเป็นต้องอาศัยความ
 เชื่อถือของร้านค้าที่ทำการผลิต ดังนั้นราคาเครื่องเขินที่วางขายตามศูนย์การค้าพื้นเมืองไม่มี
 ร้านค้าแน่นอน จะมีราคาถูกกว่า ร้านที่ผลิตและขายเครื่องเขินเอง ซึ่งมีชื่อเสียงในการทำ
 เครื่องเขิน เพราะความเสี่ยงจะได้เครื่องเขินที่มีคุณภาพต่ำจากแหล่งเหล่านี้มีสูงมาก

เพื่อความเข้าใจเรื่องโครงสร้างราคา และการกำหนดราคา จึงจะกล่าวถึงต้นทุน
 การผลิตเครื่องเขิน พอเป็นแนวทางดังนี้คือ

ต้นทุนการผลิตเครื่องเขิน ต้นทุนในการผลิตเครื่องเขินประกอบด้วย

1. ค่าวัสดุดิบ ได้แก่ โครงเครื่องเขิน ยางรัก วัสดุที่ใช้ตกแต่งเครื่องเขิน
 ราคาของโครงเครื่องเขิน ไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับชนิดและขนาดวัสดุที่ใช้ว่า โครงทำมาจากไม้อะไร
 และขนาดเส้นผ่าศูนย์กลางของโครงนั้น ๆ จากการสอบถามราคาจากผู้ผลิตมีความแตกต่างกัน
 มากนับตั้งแต่ไม้ไผ่มีราคาถูกนำมาสานเป็นโครงเครื่องเขินไปจนถึงไม้ที่ทำการตัดแปลงเป็น
 รูปสัตว์ ผลไม้ ถาด กล้อง หรือวัสดุอื่น ๆ ตามต้องการ ราคา 2-3 บาท ไปจนถึงร้อยหรือ
 พันบาท หากโครงนั้นใหญ่มาก ๆ

ราคาของยางรักที่ซื้อขายกันเพื่อนำมาทำเครื่องเขินขึ้นอยู่กับคุณภาพของยางรัก
 ว่าเป็นยางรักชนิดหรือไม้ และฤดูกาลที่ซื้ออีกด้วย จากการสอบถามราคายางรักมีราคาปีละ
 700-3,000 บาท

วัสดุที่ใช้ตกแต่งได้แก่ ทองคำ ราคาทองคำเปลวประมาณแผ่นละ 2.50 บาท
 ถึง 2.75 บาท แล้วแต่ว่าเป็นทองที่ผลิตในจังหวัดเชียงใหม่ หรือซื้อมาจากร้านค้าที่รับมาจาก
 กรุงเทพฯ เช่น อีจันหลี่ ต.วีระพันธ์ เป็นต้น

2. ค่าแรงงาน แรงงานที่ใช้มี 2 ประเภท คือแรงงานที่มีฝีมือ และไม่มีฝีมือ การ
 จ้างงานส่วนมากเป็นรายวัน มีตั้งแต่ 20-60 บาทต่อวัน สำหรับผู้มีฝีมือดีบางครั้งรับทำเป็นชิ้น
 เช่น รับจ้างเขียนลายทองนิ้วละ 1 บาท รับจ้างเขียนลายแพ้นิ้วละ 1 บาท รับจ้างลงรักนิ้วละ
 3 บาท โดยคิดจากเส้นผ่าศูนย์กลางหรือขนาดของโครงตามแต่ละตกลง

ในการสอบถามผู้ผลิตถึงต้นทุนการผลิตนั้น นอกจากผู้ผลิตบางรายไม่ตอบแล้ว
 บางรายไม่สามารถกำหนดตัวเลขของค่าจ้างแรงงานที่ใช้ในการผลิตได้ เพราะเจ้าของจะลง
 แรงของตนเองและสมาชิกในครอบครัว ไม่ได้มีการจ้างอย่างจริงจัง

การกำหนดราคาเครื่อง เอิน การกำหนดราคาเครื่อง เอินสามารถแบ่งตามการขายได้ดังนี้

1. การกำหนดราคาขายปลีก

1.1 ผู้ผลิตมีร้านค้าปลีกของตนเอง โดยเฉพาะผู้ผลิตรายใหญ่ที่มีโรงงาน มีร้านค้าของตนเองบริเวณโรงงาน การกำหนดราคาเครื่อง เอิน ผู้ผลิตกำหนดราคาขึ้นเอง โดยวิธีคิดต้นทุนบวกกำไรตามต้องการ โดยไม่สนใจราคาตลาด ทั้งนี้เพราะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของผู้ผลิตเหล่านี้เป็นนักท่องเที่ยว โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศที่มีความสนใจเครื่อง เอินในลักษณะสินค้าหัตถกรรม สนใจความละเอียด ความสวยงามประณีตที่ประณีตขึ้นมา ดังนั้น การกำหนดราคาเครื่อง เอินในร้านค้าของโรงงานเหล่านี้จะสูงขึ้นมา สาเหตุเพราะสินค้าที่วางขายได้ทำการคัดเลือกแล้วว่ามีความสวยงามประณีต ซึ่งย่อมต้องใช้ เวลาและแรงงาน ในการผลิต และบางครั้งใช้เวลาานกว่าจะขายได้ โดยเฉพาะสินค้าที่มีขนาดใหญ่และราคาแพง ส่วนประกอบเหล่านี้เองที่ทำให้ต้นทุนการผลิต เครื่อง เอินเหล่านี้สูงกว่าปกติ สาเหตุอีกประการหนึ่งในการกำหนดราคาไว้สูง คือค่าใช้จ่ายในการขาย เช่น การให้ค่านายหน้าแก่มัคคุเทศน์ ที่นำนักท่องเที่ยวมาซื้อ เครื่อง เอินภายในร้านค้าของตน

1.2 ผู้ผลิตรายเล็ก ผู้ผลิตเหล่านี้ไม่มีร้านค้าปลีกของตนเอง แต่มาสินค้าของตนออกมาขายตามศูนย์การค้าพื้นเมือง วัตถุประสงค์คือ ได้ราคาดีกว่าการขายส่งให้คนกลาง และเป็นการระบายสินค้าที่ยังคงค้างอยู่ เพราะในการขายส่งให้กับคนกลางนั้น บางครั้งผู้ซื้อ จะคัดเลือกสินค้าเฉพาะที่ตนต้องการไป สินค้าที่ล้าสมัยไม่เป็นที่ต้องการ หรือลวดลายประกอบไม่สวยงาม ไม่ประณีตเท่าที่ควร ซึ่งการที่ทั้งสินค้าเหล่านี้ไปหรือการซ่อมแซมทำให้สูญเสียรายได้ ไปจำหน่ายออกมาจำหน่ายโดยอาศัยราคาต่ำ หรือบางครั้งไม่ได้กำไรเลย เพราะผู้ผลิตเหล่านี้ไม่ได้คิดค่าแรงในการผลิต เข้าไปกับราคาต้นทุน และสินค้าเหล่านี้เองเป็นต้นเหตุประการหนึ่งของการ ตัดราคา เครื่อง เอินที่นำไปขายให้กับลูกค้า เพราะผู้ซื้อที่ขาดความเข้าใจในผลิตภัณฑ์ เครื่อง เอิน จึงสนใจแต่เรื่องราคามากกว่าสนใจคุณภาพของ เครื่อง เอิน

1.3 พ่อค้าคนกลาง มีพ่อค้าคนกลางที่ไม่ได้เป็นผู้ผลิตเอง แต่ลงทุนหรือจ้าง ผู้ผลิตทำการผลิตให้ ส่วนมากได้แก่ร้านขายสินค้าประเภทพื้นเมืองในจังหวัดเชียงใหม่ ไม่ได้ทำการจำหน่ายเครื่อง เอินเพียงอย่างเดียว มักมีสินค้าพื้นเมืองอื่น ๆ จำหน่ายในร้านของตนด้วยการกำหนดราคาขายค่อนข้างสูง เพราะต้องจ่ายค่าคอมมิชชั่นแก่มัคคุเทศน์ที่นำลูกค้าชาวต่างประเทศ มาซื้อสินค้าในร้านของตน ถ้าหากเป็นลูกค้าคนไทยจะมีการต่อรองราคาและขายในราคาถูกกว่า เพราะไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการขายสูง

2. การกำหนดราคาขายส่ง

2.1 การกำหนดราคาขายส่งของผู้ผลิตรายใหญ่ สำหรับผู้ผลิตที่มีกำลังการผลิตสูง เงินทุนมากพอ มีร้านค้าปลีกของตนเอง หรือมีแหล่งที่จะขายสินค้าแน่นอน ผู้ผลิตเหล่านี้ส่วนใหญ่ได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าในเรื่องคุณภาพของสินค้า ดังนั้นการกำหนดราคาขายส่ง ผู้ผลิตเหล่านี้จะเป็นผู้กำหนดราคาเอง โดยกำหนดต้นทุนบวกกำไรที่ต้องการจากราคาทุน และใช้ราคาตลาดร่วมพิจารณาในการตั้งราคาของตนเอง ส่วนใหญ่ราคาขายส่งมักจะกำหนดต่ำกว่าราคาปลีกแต่ยังสูงกว่าราคาที่สามารถซื้อได้จากผู้ผลิตรายเล็ก

2.2 การกำหนดราคาของผู้ผลิตรายเล็ก ผู้ผลิตรายเล็ก เหล่านี้ไม่สามารถทำการกำหนดราคาขายเองได้ การกำหนดราคานอกจากราคาตลาดแล้วยังต้องขึ้นอยู่กับคนกลางที่รับซื้อ คุณภาพของสินค้าหรือฝีมือการทำงานของผู้ผลิตอีกด้วย การซื้อขายกันนิยมกำหนดเป็นนิ้ว โดยวัดจากเส้นผ่าศูนย์กลางของเครื่องเขิน เช่น ตลับกลมลายทองนิ้วละ 15 บาท เส้นผ่าศูนย์กลาง 2 นิ้ว ราคาตลับกลม 30 บาท การกำหนดราคาขายส่งนี้ผู้ผลิตมักเสียเปรียบคนกลาง เช่น ผู้ซื้อจะเลือกผลิตภัณฑ์ที่คัดเลือกแล้วว่าดีไป หรือหากมีส่วนขาดผู้ผลิตต้องรับชื้อมาให้ ถ้าหากไม่ยอมขายในราคาที่กำหนดผู้ซื้อจะไปซื้อจากผู้ผลิตรายอื่น หรือจ้างผู้มีฝีมือในการทำโดยจะเป็นผู้ลงทุนวัสดุที่ใช้ในการผลิตให้

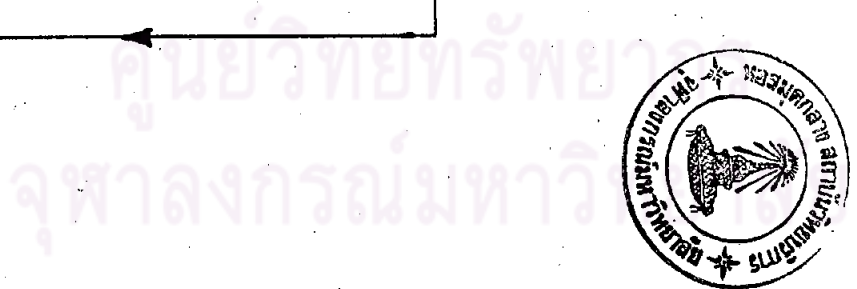
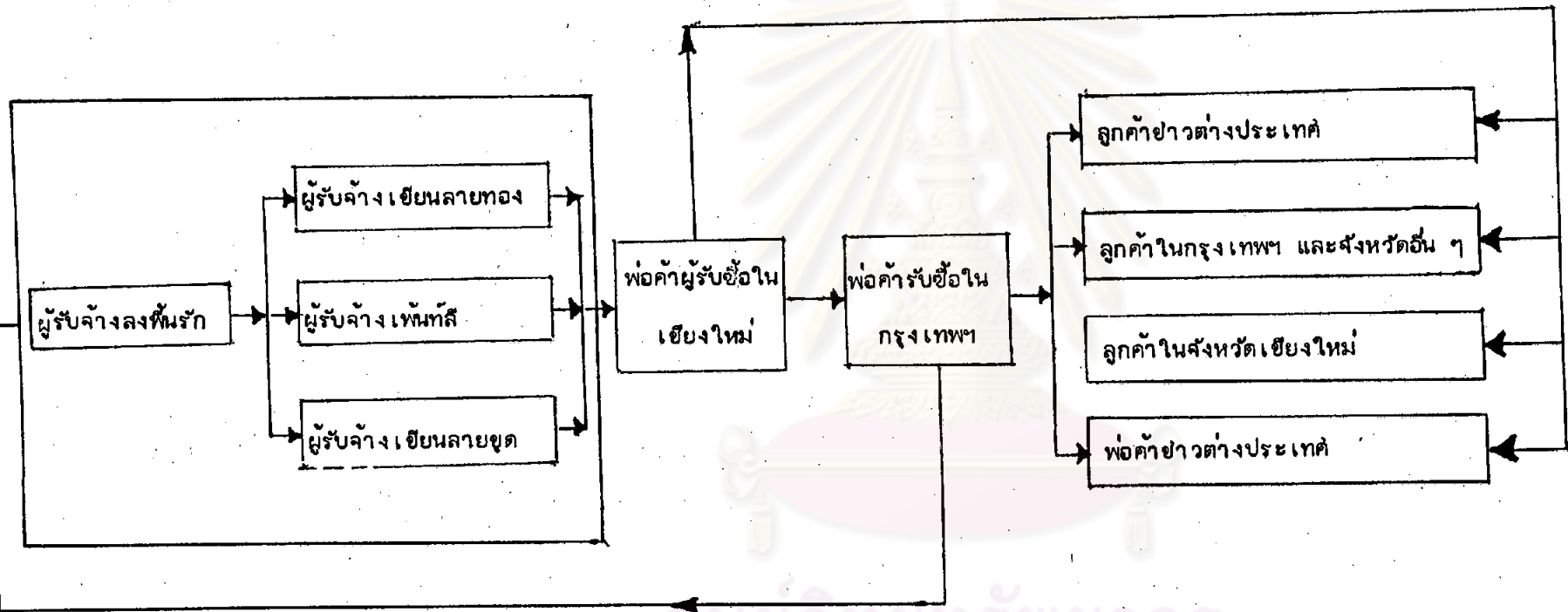
3. การกำหนดราคาส่งออก ในการส่งออกเครื่องเขิน ผู้ผลิตให้ผู้ส่งออกจัดการทุกอย่างตามระเบียบขั้นตอนการส่งออกให้ ส่วนใหญ่ราคาที่ตกลงกันเป็นราคา FOB และกำหนดราคาสูงกว่าราคาขายส่งภายในประเทศ ราคาที่กำหนดแล้วแต่ตกลงกันเป็นงวด ๆ ไป

ช่องทางการจำหน่าย

ช่องทางการจำหน่ายเครื่องเขินแบ่งได้ดังนี้

1. ช่องทางการจำหน่ายที่ 1 เริ่มจากพ่อค้าผู้รับซื้อเครื่องเขินในจังหวัดเชียงใหม่ ลงทุนซื้อโครงเครื่องเขินจากแหล่งผลิตโครงเครื่องเขิน ส่วนใหญ่เป็นโครงไม้กึ่งสังและกะในรูปแบบตามต้องการ ไปให้ผู้รับจ้างลงพื้นรัก ทำการลงพื้นรัก ตกลงค่าจ้างเป็นนิ้วโดยวัดจากเส้นผ่าศูนย์กลางของโครงเครื่องเขิน โดยผู้รับจ้างลงพื้นรักต้องหาซื้อรักเอง เพราะผู้ว่าจ้างไม่มีความชำนาญในการอรัก หากซื้อรักมาอาจไม่ได้คุณภาพดีเท่าที่ต้องการ ส่วนกำหนดเวลาที่มารับเครื่องเขินที่ลงรักเงาเรียบร้อยนั้น ขึ้นอยู่กับฤดูกาลที่ทำ ปริมาณของโครงเครื่องเขินที่ทำ และจำนวนอันของรักที่ลง

ช่องทางการจำหน่ายที่ 1



เมื่อได้รับโครงเครื่องเอ็นที่ลงรักเรียบร้อยแล้ว ซึ่งเรียกว่า "โครงตำ" จึงนำไปให้ผู้รับจ้างเขียนลายทอง ลายเส้นทึบ หรือลายชุดตามประเภทของเครื่องเอ็นที่ต้องการ ตกลงว่าจ้างเขียน เติบเกี่ยวกับการลงรักตกลงว่าจ้างกันเป็นจำนวนนิ้วของโครงเครื่องเอ็น ขึ้นอยู่กับลวดลายที่ต้องการว่าทึบหรือโปร่ง หรือต้องประดิษฐ์แค่นั้น ผู้รับจ้างเป็นผู้หาวัสดุที่ใช้ในการตกแต่ง ส่วนใหญ่ผู้รับจ้างเขียนลายต้องเป็นผู้ฝีมือซึ่งได้รับการฝึกฝนมาก่อน ผู้รับจ้างเขียนลายได้เปรียบผู้รับจ้างลงรัก เพราะถ้ามีฝีมือดี ทำลวดลายได้สวยงามประณีต ผู้ว่าจ้างจะตกลงให้ราคาสูงกว่าปกติ

ในขั้นนี้จะได้รับเครื่องเอ็นที่เล็กริเรียบร้อยสามารถนำออกมาจำหน่ายได้ ส่วนใหญ่ผู้ว่าจ้างจะทำการลงทุนทำโครงตำเก็บไว้เป็นจำนวนมาก เพราะขั้นตอนการลงรักต้องใช้เวลาานาน และขึ้นกับฤดูกาลที่ทำด้วย จะลงรักได้ดีในฤดูฝน เมื่อผู้ต้องการหรือคาดหวังว่าต้องการเครื่องเอ็นประเภทใดจึงนำเอาโครงเครื่องเอ็นที่เก็บไว้ไปว่าจ้างผู้รับจ้างเขียนลายให้ทำ

พ่อค้าผู้รับซื้อเครื่องเอ็นเหล่านี้ ได้แก่ร้านค้าขายสินค้าพื้นเมือง โบราณวัตถุในจังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่จะมีสินค้าหัตถกรรมหลาย ๆ ชนิดจำหน่าย มีเพียงไม่กี่แห่งที่ขายเครื่องเอ็นเพียงอย่างเดียว ส่วนปริมาณของการรับจ้างทำนั้น ถ้าหากเป็นร้านค้าใหญ่ของขึ้นเล็ก ๆ อาจจ้างทำถึงครั้งละหมื่นชิ้น ถ้าหากเป็นร้านค้าเล็ก ๆ เช่น ตามศูนย์การค้าพื้นเมืองที่มีลูกค้าเฉพาะผู้มาเที่ยวอาจทำครั้งละไม่มากเพียงร้อยชิ้นก็มี

1.1 การค้าปลีก เมื่อได้เครื่องเอ็นที่สำเร็จเรียบร้อยแล้ว ถ้าหากผู้ประกอบการเหล่านี้มีร้านค้าของตนเอง เช่น ร้านขายสินค้าพื้นเมือง และโบราณวัตถุ ร้านค้าเหล่านี้จะขายปลีกผลิตภัณฑ์เครื่องเอ็นให้แก่ลูกค้า โดยเฉพาะลูกค้าชาวต่างประเทศที่เป็นนักท่องเที่ยวมาจังหวัดเชียงใหม่ ส่วนพ่อค้ารายย่อยที่จ้างทำจำนวนไม่มากนัก มักนำสินค้าเครื่องเอ็นขายแถบศูนย์การค้าพื้นเมืองซึ่งส่วนใหญ่ลูกค้าที่ซื้อเป็นชาวไทยที่มาจากจังหวัดอื่น ๆ

1.2 การค้าส่ง นอกจากการค้าปลีกในร้านค้าตนเอง ร้านค้าบางแห่งมีจุดประสงค์ในการค้าส่งโดยตรง โดยทั้งขายให้พ่อค้าปลีกในจังหวัดเชียงใหม่ ส่วนใหญ่รับเครื่องเอ็นไปขายที่ศูนย์การค้าพื้นเมือง แต่มีจำนวนไม่มากนัก การค้าส่วนใหญ่ส่งให้พ่อค้าที่กรุงเทพฯ เป็นร้านขายสินค้าหัตถกรรม เพื่อนำไปขายปลีกให้ลูกค้าที่กรุงเทพฯ หรือเพื่อส่งออกไป

1.3 การส่งออก สำหรับร้านค้าโบราณวัตถุและหัตถกรรมที่มีเครื่องเอ็นจำหน่ายนั้น เมื่อลูกค้าชาวต่างประเทศมาซื้อสินค้า สินค้าที่ชิ้นใหญ่หรือมีจำนวนมาก ทางร้านจะติดต่อบริษัทฯ

ขนส่ง ให้จัดการส่งออกให้ โดยลูกค้าจะจ่ายเฉพาะค่าสินค้าให้ร้านค้า ส่วนค่าขนส่งและค่าบริการจะตกลงกับบริษัทที่ให้บริการขนส่ง เอง

2. ช่องทางการจำหน่ายที่ 2 ผู้ผลิตรายใหญ่ที่ทำการผลิตเครื่องเขินได้เอง โดยมีโรงงานของตนเองทำการผลิตเครื่องเขินตลอดปอย่างจริงจัง มักจะมีร้านค้าขายปลีกของตนเอง ในบริเวณโรงงานหรือแหล่งที่จะส่งสินค้าแน่นอน แม้ผู้ผลิตรายใหญ่นี้ผลิตเครื่องเขินเองได้จำนวนมากแล้วก็ตาม แต่ผู้ผลิตเหล่านี้บางรายหรือเกือบทุกรายต้องอาศัยการจ้างลงพื้นที่ และผู้รับจ้างตกแต่งเครื่องเขินในขั้นสุดท้าย ทำเครื่องเขินอีกส่วนหนึ่ง เพื่อให้ร้านค้าปลีกของตนเองหรือปริมาณสินค้าในครอบครองของตนมีมากพอและครบที่จะจำหน่ายให้กับลูกค้าของตนเอง สาเหตุเพราะการทำเครื่องเขินที่ใช้เวลาในการทำงานบางครั้งหากต้องการรวดเร็วไม่ล่ามารถทำการผลิตได้ทันจำเป็นต้องอาศัยการจ้างทำเพื่อให้ได้จำนวนมากเท่าที่ต้องการ แรงงานที่มีฝีมือเป็นสิ่งสำคัญในการทำเครื่องเขินโดยเฉพาะขั้นตอนตกแต่งเครื่องเขิน ผู้ผลิตรายใหญ่ต้องประสบปัญหาขาดแรงงานที่มีฝีมือเนื่องจากการโดนซื้อตัวหรือออกไปประกอบกิจการของตนเองหรือแรงงานที่มีอยู่มีการทำงานเป็นฤดูกาล เช่น เมื่อถึงตอนทำนาเกี่ยวข้าว ไม่มีแรงงานที่ใช้ในการผลิต โดยเฉพาะช่วงฤดูฝนอันเป็นช่วงที่ทำเครื่องเขินได้ดีที่สุด และอีกประการหนึ่งคือประเภทของเครื่องเขินที่ร้านค้าปลีกของผู้ผลิตนิยมที่จะให้มีครบทุกประเภท แต่ที่โรงงานของตนเองสามารถผลิตได้มีไม่ครบทุกประเภท จำเป็นต้องจ้างผู้รับจ้างทำ

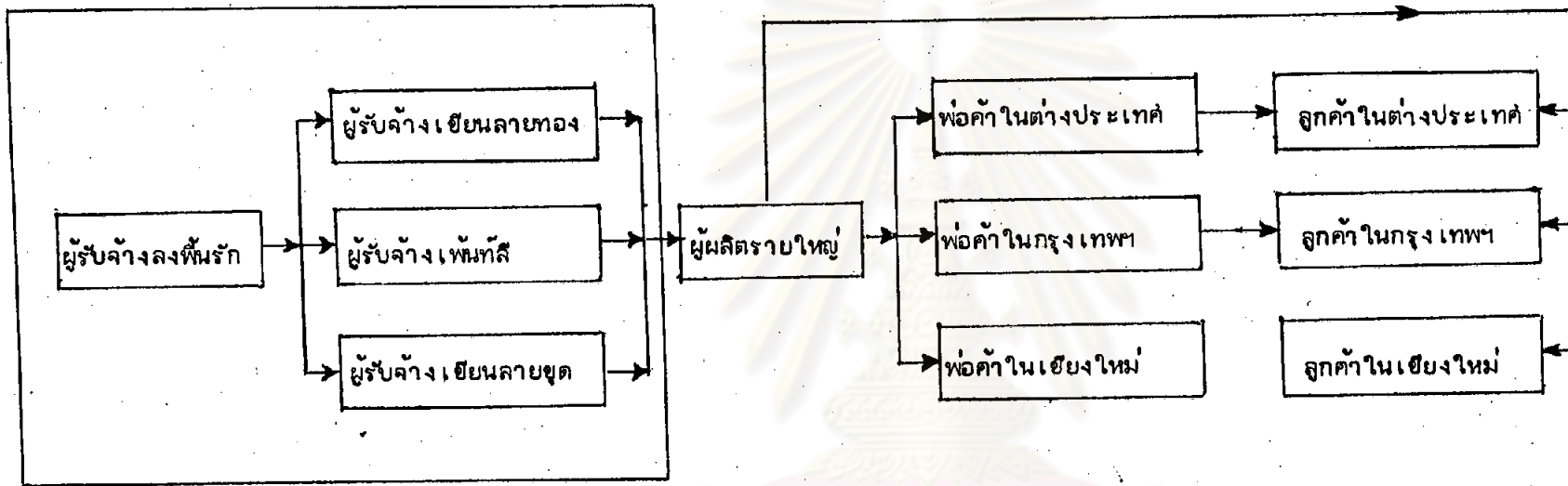
2.1 การค้าปลีก ผู้ผลิตรายใหญ่มีร้านค้าปลีกของตนเอง นำสินค้าที่ทำการผลิตเองและบางส่วนจากการจ้างทำ จำหน่ายให้ลูกค้าที่มาซื้อ

2.1.1 ลูกค้าชาวไทย ส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวจากจังหวัดอื่น ๆ โดยเฉพาะจากกรุงเทพฯ แต่เทียบลูกค้าที่ซื้อเครื่องเขินที่ขายปลีกแล้วมีจำนวนไม่มากนัก ส่วนลูกค้าในจังหวัดเชียงใหม่มักจะสั่งทำพวกงานรางวัล ของที่ระลึกมากกว่าซื้อไว้ใช้สอยเอง

2.1.2 ลูกค้าชาวต่างประเทศ ลูกค้าชาวต่างประเทศที่มาซื้อสินค้าในร้านค้าส่วนใหญ่มีภาคเหนือเข้ามา ส่วนใหญ่ลูกค้าชาวต่างประเทศที่มาซื้อก็เพราะเป็นหัตถกรรมจากตะวันออก ร้านค้าปลีกของผู้ผลิตรายใหญ่นี้มีลูกค้าเป็นชาวต่างประเทศมากกว่า 80% และทางร้านจะจ่ายค่าคอมมิชชั่นให้กับภาคเหนือที่นำชาวต่างชาติมาซื้อสินค้าในร้านตนด้วย

2.2 การค้าส่ง ผู้ผลิตรายใหญ่มีการค้าส่งโดยส่งให้กับพ่อค้าคนกลางในกรุงเทพฯ หรือจังหวัดที่มีนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ เช่น พัทยา และส่วนลุ่มพราน นครปฐม

ช่องทางการจำหน่ายที่ 2



ศูนย์วิทยพัทยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

เป็นต้น ลูกค้าที่สำคัญ เช่น โรงแรมที่มีสินค้าประเภทนี้จำหน่าย ห้างสรรพสินค้าในกรุงเทพฯ ร้านขายสินค้าหัตถกรรมในกรุงเทพฯ และผู้ส่งออกบางรายซึ่งจะรับ เครื่อง เอินไปเพื่อทำการขายปลีกให้ลูกค้าชาวไทยและต่างประเทศ หรือส่งออกไปยังต่างประเทศ ส่วนการขายในจังหวัด เชียงใหม่มีปริมาณไม่มากนัก จุดสำคัญในการขายของผู้ผลิตรายใหญ่เหล่านี้คือคุณภาพของสินค้าว่าเป็น เครื่อง เอินที่มีคุณภาพดี ทำการผลิตเอง ผู้ซื้อไม่ต้องประสบปัญหา เครื่อง เอินที่มีคุณภาพขาดความประณีตสวยงามหรือคุณภาพไม่ดีแตกร้าเสียหายในภายหลัง วิธีการขายส่วนใหญ่มีผู้ไปติดต่อขอซื้อสินค้าจากผู้ผลิต ผู้ผลิตไม่ได้ส่งพนักงานขายหรือผู้ไปติดต่อกับผู้ซื้อ

2.3 การส่งออก เช่นเดียวกับช่องทางการค้าหน้าที่ยี่ 1 ผู้ผลิตรายใหญ่ที่ขายสินค้าของตนเองที่ร้านค้าและรับเงินค่าสินค้าส่วนการขนส่งสินค้าบริษัทส่งออกเป็นผู้รับดำเนินการ ส่วนในกรณีที่ผู้ผลิตส่งออกเอง โดยเมื่อได้รับจดหมายสั่งสินค้าจากลูกค้าชาวต่างประเทศแล้ว ผู้ผลิตจะไปติดต่อบริษัทผู้ส่งออกให้ช่วยดำเนินการให้ตั้งแต่แปลจดหมาย ดำเนินการเรื่อง อินวอยซ์ เบ็ด แอลซี ติดต่อธนาคาร และขั้นตอนการส่งออก การหีบห่อ จนกว่าสินค้าลงเรือ เรียบร้อย

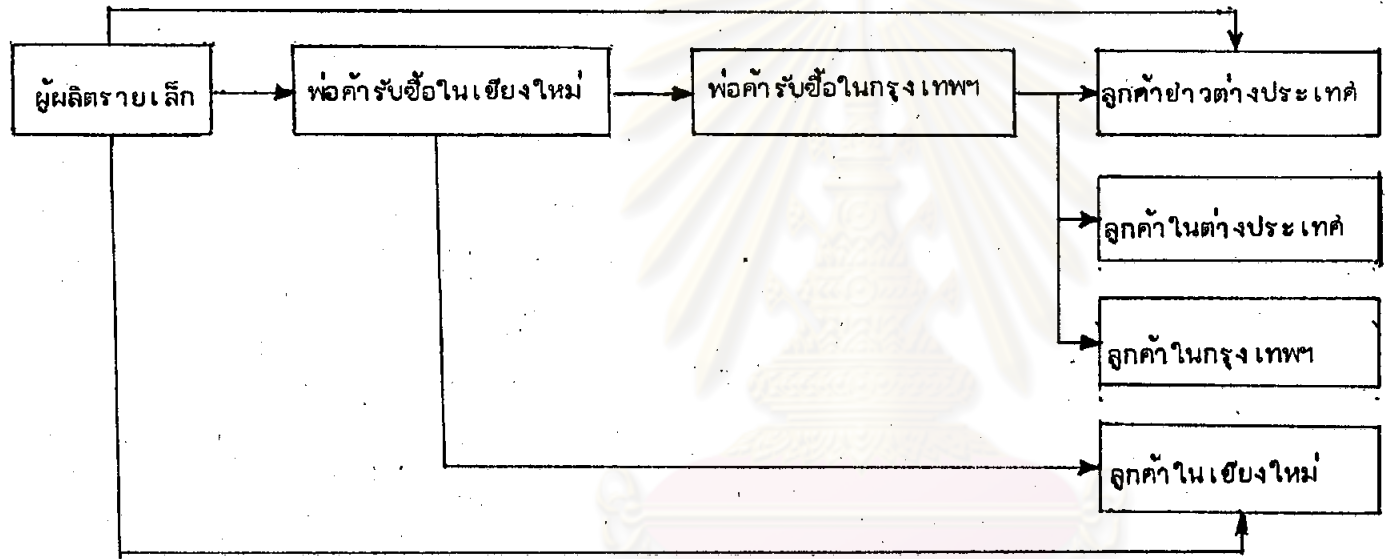
3. ช่องทางการค้าหน้าที่ยี่ 3 ผู้ผลิตเครื่อง เอินรายย่อยลักษณะการทำเป็น จุดลำหกรรมภายในครัวเรือน ทำกันภายในครอบครัว 2-3 คน หรือใช้แรงงานในครอบครัว ที่มีอยู่ส่วนมากไม่เกิน 10 คน ผู้ผลิตรายเล็ก ๆ นี้มักจะเริ่มจากการเป็นลูกจ้างหรือรับจ้างทำ เครื่อง เอินมาก่อน ต่อมาแยกตัวออกมาทำเอง หรือทำสืบทอดกันมาเรื่อย ๆ ก็มี ผู้ผลิตเหล่านี้มีเงินทุนที่ใช้ต่ำ แต่สามารถทำได้เพราะเป็นแรงงานที่มีฝีมือประกอบกับ เครื่องมือที่ใช้ในการผลิต เครื่อง เอิน ซึ่งเป็นต้นทุนคงที่มีไม่มากนัก ผู้ผลิตเหล่านี้บางรายรับจ้างลงรักหรือรับจ้างเขียนลายให้กับผู้มาว่าจ้าง เมื่อว่างจึงทำการผลิตของตนเอง

3.1 ค้าปลีก ผู้ผลิตรายเล็ก ๆ เหล่านี้บางคนนำสินค้าของตนออกขายตาม ศูนย์การค้าพื้นเมือง แต่เป็นเพียงจำนวนน้อยที่นำสินค้าของตนออกขายปลีก

3.2 ค้าส่ง ผู้ผลิตรายเล็ก ๆ มีพ่อค้าคนกลางที่รับซื้อเพื่อจำหน่ายให้ลูกค้าต่อไปดังนี้

3.2.1 ผู้ผลิตรายใหญ่ ซึ่งมีร้านขายปลีกของตนเองไม่สามารภผลิตสินค้าได้ทันหรือครบประเภทที่ต้องการ จะรับซื้อจากผู้ผลิตรายเล็ก ๆ เหล่านี้ โดยเฉพาะผู้ผลิตที่มีฝีมือ ร้านค้าปลีกเหล่านี้จะส่งสินค้าในรูปแบบที่ลูกค้าต้องการแล้วกำหนดวันรับสินค้า แต่มีผู้ผลิตรายเล็ก ๆ บางรายเช่นกันที่ใช้วิธีฝากขายสินค้าของตนโดยนำสินค้าของตนไปฝากไว้กับร้านค้าปลีก

ช่องทางกระจายหน่วยที่ 3



กำหนดเวลาที่ตนเองต้องการ ส่วนราคาขายแล้วแต่ร้านค้านั้นจะกำหนดเองกับลูกค้าผู้มาซื้อ นาน ๆ ครั้ง เช่น 1-2 เดือน ไปตรวจสินค้าของตนดูถ้าหากขายไปแล้วจะรับเงินค่าสินค้า ของตน และนำสินค้าที่ขายออกไปเพิ่มเติมเป็นครั้งคราว

3.2.2. พ่อค้ารับซื้อในเชียงใหม่ ได้แก่ ร้านขายสินค้าพื้นเมือง และ โบราณวัตถุในจังหวัดเชียงใหม่ หรือพ่อค้าคนกลางที่รับส่งสินค้า เชียงใหม่-กรุงเทพฯ เมื่อ ผู้ผลิตรายเล็กเหล่านี้ผลิตสินค้าของตนเรียบร้อยแล้ว จะนำสินค้าของตนไปเล่นขายหรือบาง แห่งรับคำสั่งซื้อจากพ่อค้าเหล่านี้ โดยจะกำหนดระยะเวลาที่ผลิตเสร็จให้รับสินค้า

สินค้าเหล่านี้เป็นส่วนหนึ่งจะขายในจังหวัดเชียงใหม่ ให้ลูกค้าซึ่งเป็น ผู้บริโภคขั้นสุดท้าย แต่ส่วนใหญ่จะมีพ่อค้ารับซื้อต่อไปยังกรุงเทพฯ เพื่อจำหน่ายให้ลูกค้าชาวไทย และต่างประเทศต่อไป หรือส่งให้กับผู้ส่งออกเพื่อจำหน่ายในต่างประเทศต่อไป

3.2.3 พ่อค้าผู้รับซื้อในกรุงเทพฯ ผู้ผลิตรายเล็กบางรายไม่สามารถหา แหล่งขายได้ จะนำสินค้าของตนไปจำหน่ายที่ร้านนาราณณ์ภัตตาคาร ซึ่งเป็นร้านค้าที่ตั้งเพื่อวัตถุประสงค์ ช่วยผู้ผลิตเล็ก ๆ เหล่านี้ แต่ในความเป็นจริงแล้ว แม้รายณณ์ภัตตาคารจะให้ราคาเครื่องเงินสูง แต่จะคัดเลือกเฉพาะที่มีลวดลายงามประณีต ส่วนที่เหลือผู้ผลิตรายเล็ก ๆ เหล่านี้จำเป็นต้องนำ ออกขายในราคาถูกตามร้านค้าที่รับซื้อเครื่องเงินในบริเวณใกล้เคียง

3.3 การส่งออก ผู้ผลิตรายเล็กไม่ได้มีการส่งออกโดยตรง นอกจากขายส่ง ไปแล้วคนกลางที่รับซื้อจะทำการส่งออก อย่างไรก็ตามผู้ผลิตรายเล็กบางรายมีการส่งสินค้าของตน เองออกด้วยความช่วยเหลือของศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคเหนือ โดยเริ่มจากศูนย์ฯ ได้ให้ความช่วยเหลือรวมตัวกันก่อตั้งขึ้นเป็นชมรมผู้ผลิตเครื่องเงิน

4. ช่องทางการจำหน่ายที่ 4 ช่องทางการจำหน่ายนี้ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ภาคเหนือทำหน้าที่เป็นผู้ประสานงานหรือตัวกลางให้ผู้ซื้อทั้งภายในและต่างประเทศ โดยได้ ทำการติดต่อกับผู้ผลิตเพื่อให้มีการติดต่อซื้อขายกันโดยตรง ซึ่งการให้บริการในด้านนี้ได้เริ่ม ศักดิ์ให้มีขึ้นมาตั้งแต่กลางปี 2523 และในปี 2525 ได้มีการรวมผู้ผลิตเครื่องเงินก่อตั้งเป็น ชมรมโดยศูนย์ฯ เป็นผู้ประสานงาน และใช้ห้องแสดงสินค้าอุตสาหกรรมและหัตถกรรมของศูนย์ เป็นห้องแสดงสินค้าและที่ตั้งของชมรม

4.1 ภายในประเทศ เมื่อมีผู้สนใจภายในประเทศมาชมห้องแสดงสินค้าของ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคเหนือ ศูนย์ฯทำหน้าที่เป็นผู้ติดต่อให้ผู้ซื้อและผู้ขายได้พบกันและ ทำความตกลงซื้อสินค้าหรือเป็นคนกลางในการซื้อขายสินค้าให้

4.2 ส่งออกต่างประเทศ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคเหนือ เป็นผู้ประสานงาน โดยให้ผู้ซื้อชาวต่างประเทศได้พบปะกับผู้ผลิตทำการตกลงกัน โดยศูนย์ฯ ทำหน้าที่เป็นตัวกลางให้คำแนะนำช่วยเหลือในระเบียบการและขั้นตอนการส่งออก

ในระบบช่องทางการจัดจำหน่ายเครื่องเขิน คนกลางอินโดแก๊ป พ่อค้ารับซื้อในจังหวัดเชียงใหม่ พ่อค้ารับซื้อในกรุงเทพฯ หรือผู้ผลิตรายใหญ่ที่ทำหน้าที่เป็นคนกลางด้วยมีบทบาทสำคัญและมีอิทธิพลเหมือนผู้ผลิต สาเหตุสำคัญที่ทำให้คนกลางมีบทบาทสูงคือ เรื่องการลงทุน เพราะผู้ผลิตมีเงินทุนน้อย ต้องอาศัยคนกลางช่วยในการลงทุนโดยเป็นผู้ลงทุนวัตถุดิบ ว่าจ้างผู้ผลิตทำการผลิตให้ อีกประการหนึ่งผู้ผลิตไม่มีความรู้ความชำนาญในเรื่องการตลาดของสินค้าหัตถกรรม การกระจายสินค้า ความต้องการของผู้บริโภค ฯลฯ มุ่งสนใจในเรื่องการผลิตอย่างเดียว

ส่วนผู้บริโภคขั้นสุดท้าย แต่เดิมมุ่งการส่งออกหรือลูกค้าชาวต่างประเทศที่เข้ามาท่องเที่ยวในประเทศไทย ในปัจจุบันแนวโน้มผู้บริโภคขั้นสุดท้ายชาวไทยเริ่มมีมากขึ้น แม้รูปแบบของการซื้อหรือสิ่งที่ซื้อไม่ได้มุ่ง วัตถุประสงค์ใช้สอยก็ตาม

ปัญหาที่คนกลางประสบก็คือคุณภาพของเครื่องเขิน เพราะสินค้าหัตถกรรมไม่สามารถทำออกมาได้เป็นมาตรฐานเหมือนกันหมดทุกอย่าง เช่นเดียวกับการผลิตด้วยระบบเครื่องจักร เนื่องจากต้องอาศัยคนทำด้วยมือที่ละเอียด ทั้งวัตถุดิบที่ทำหากมีคุณภาพแตกต่างกันไปก็อาจยังผลให้สินค้าที่ออกมาแตกต่างกัน นอกจากนี้เครื่องเขินยังไม่มีวิธีทำการตรวจสอบคุณภาพได้ นอกจากนี้ผู้ผลิตจะควบคุมเอาใจใส่ในขั้นตอนการผลิตเอง

ปัญหาที่ผู้ผลิตประสบปัญหาคือ เรื่องการกวดราคาซื้อ เพื่อให้ลูกค้าได้ราคาถูกต้องนั้นผู้ผลิตจึงพยายามหาทางจำหน่ายสินค้า โดยลดหรือตัดคนกลางออกไป แต่ขาดความชำนาญด้านการตลาด การจัดการสินค้า ตลอดจนเงินทุนที่ใช้หมุนเวียนในกิจการ

มูลค่าการส่งออกผลิตภัณฑ์เครื่องเขิน

การส่งออกผลิตภัณฑ์เครื่องเขินนั้นดังได้กล่าวแล้วว่ามีการส่งออกโดยตรงจากผู้ผลิตไปยังพ่อค้าชาวต่างประเทศที่เดินทางมาซื้อเป็นจำนวนมากจ่ายเงินที่ซื้อแล้วจึงส่งออกไป หรือผู้ผลิตทำการขายส่งให้กับพ่อค้าคนกลางหรือผู้ส่งออกในกรุงเทพฯ แล้วส่งไปยังต่างประเทศ ตัวเลขการส่งออกผลิตภัณฑ์เครื่องเขินไทยที่ได้มาจาก กองส่งเสริมหัตถกรรมไทย กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมนั้น เป็นตัวเลขประมาณการไม่ใช่ตัวเลขที่รวบรวมมาจากใบขนสินค้าของกรมศุลกากร

ทั้งนี้เพราะไม่ได้มีการแยกหมวดการส่งออกของเครื่องเขินออกมา แต่จะรวมอยู่ในหัตถกรรมหมวดอื่น อาจเนื่องจากตัวเลขการส่งออกเครื่องเขินเป็นเพียงจำนวนน้อย เมื่อเทียบกับสินค้าหัตถกรรม หมวดอื่น ๆ ที่มีมูลค่าสูง

วิธีการประมาณการส่งออกเครื่องเขินนำมาจากหนังสือสถิติการค้าระหว่างประเทศไทย กรมศุลกากร ตัวเลขการส่งออกในหมวด 442703 10% และตัวเลขการส่งออกในหมวด 442709 3% และใช้วิธีเดียวกันมานับแต่ปี พ.ศ.2520-2527 ตัวเลขดังปรากฏในตารางที่ 3.1

ตารางที่ 3.1 สถิติส่งออกเครื่องเขินไทย พ.ศ.2520-2527

พ.ศ.	มูลค่า (ล้านบาท)	การเปลี่ยนแปลง
2520	5.67	-
2521	6.47	+1.80
2522	11.30	+4.83
2523	9.05	-2.25
2524	7.50	-1.55
2525	9.40	+1.90
2526	8.60	-0.80
2527	8.40	-0.20
รวม	66.39	-

ที่มา : กองส่งเสริมหัตถกรรมไทย กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

จากตารางสังเกตเห็นได้ว่าตอนระยะปี 2520 มีแนวโน้มการส่งออกเพิ่มขึ้น ต่อมาในระยะหลังมีมูลค่าการส่งออกลดลง ซึ่งตรงกับคำกล่าวของ คุณชาญชิต กลิ่นหอม¹ บริษัท เชียงใหม่ แอร์คาร์โก้ จำกัด ผู้ทำธุรกิจด้านการส่งออกในเชียงใหม่มานาน กล่าวถึงการส่งออกเครื่องเขินว่าประมาณ 5-6 ปีที่ผ่านมาการส่งออกเครื่องเขินมีจำนวนลดลง และกล่าวถึงการส่งออกนี้ว่าลูกค้าบางรายทำการตกลงซื้อขายกันแล้ว ทางบริษัทเพียงแต่รับเป็นผู้ดำเนินการขนส่งตั้งแต่การหีบห่อ ยันตอนการขนส่ง ระเบียบวิธีการต่าง ๆ จนกว่าจะถึงมือลูกค้าโดยทางบริษัทละคิดเฉพาะ

¹ สัมภาษณ์ คุณชาญชิต กลิ่นหอม กรรมการผู้จัดการ บริษัท เชียงใหม่ แอร์คาร์โก้ จำกัด

ค่าบริการในการขนส่งสินค้าเท่านั้น ประเทศทางเอเชียที่ซื้อส่วนใหญ่คือฮ่องกง เพราะจีนเป็นแหล่งที่มีการผลิตเครื่องเขินมานานแล้ว อีกประเทศคือญี่ปุ่น ซึ่งได้ชื่อว่าทำเครื่องเขินได้ดีที่สุด ชาวญี่ปุ่นที่ซื้อส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวและเห็นว่าเครื่องเขินไทยมีราคาถูกกว่าของญี่ปุ่น สำหรับประเทศทางแถบยุโรปที่ซื้อมากคือประเทศฝรั่งเศส รองลงมาก็คือเยอรมัน สวีเดน เบลเยียม นอกจากนี้มีประเทศอื่นๆ

สำหรับสินค้าที่ส่งออกส่วนมากเป็นชิ้นเล็ก ๆ มีของชิ้นใหญ่บ้าง เช่น ตูพระธรรมและเครื่องเขินที่ทำเลียนแบบของเก่าซึ่งชาวต่างประเทศนิยมนำของเก่าไปใช้เป็นเครื่องประดับบ้าน

การส่งเสริมการจำหน่าย

การส่งเสริมการจำหน่ายของผลิตภัณฑ์เครื่องเขินนับว่ามีการส่งเสริมการจำหน่ายน้อยมาก และผู้ประกอบการที่ให้ความสำคัญกับเครื่องเขินส่วนใหญ่ยังขาดความรู้ความเข้าใจในการส่งเสริมการจำหน่ายอย่างถูกต้องเหมาะสม การส่งเสริมการจำหน่ายที่พบมีการโฆษณาและการส่งเสริมการขาย

การโฆษณาส่วนใหญ่ การโฆษณาเกี่ยวกับเครื่องเขินที่ปรากฏไม่ได้เป็นการโฆษณาเครื่องเขินโดยตรง แต่เป็นผลเนื่องมาจากการโฆษณาสินค้าหัตถกรรม เช่น ร้านค้าที่จำหน่ายสินค้าพื้นเมืองหัตถกรรม ลงโฆษณาในหนังสือท่องเที่ยวเพื่อชักจูงชาวต่างประเทศในการมาซื้อสินค้าอยู่ในรูปแบบของการโฆษณาร้านค้าของตนเองมากกว่าโฆษณาเครื่องเขิน

การส่งเสริมการขาย รูปแบบการส่งเสริมการขายที่ทำเช่น การจัดงานแสดงสินค้าแล้วเข้าร่วมงานแสดงสินค้า ในร้านค้าปลีกการตกแต่งเพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้า การให้ลูกค้าเข้าชมโรงงานที่ผลิตเครื่องเขิน

ในการส่งเสริมการจำหน่าย ถ้าหากไม่ได้รับการช่วยเหลือสนับสนุนจากหน่วยงานของรัฐบาลที่มีส่วนเกี่ยวข้องแล้วผู้ผลิตและคนกลาง ก็เกือบจะไม่ได้ทำการส่งเสริมการจำหน่ายเลย