

## บทที่ 5

### วิเคราะห์การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียง

#### ในงานหัตถกรรมสาขาโลหะของจังหวัดเชียงใหม่

การวิเคราะห์เกี่ยวกับการประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในงานหัตถกรรมสาขาโลหะของจังหวัดเชียงใหม่ เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้มาจากที่ทางผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์มาวิเคราะห์ในหัวข้อดังต่อไปนี้

1. การวิเคราะห์ความสอดคล้องพระราชดำริเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นในงานหัตถกรรมสาขางานโลหะของจังหวัดเชียงใหม่
2. การวิเคราะห์ความสอดคล้องของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการดำเนินธุรกิจงานหัตถกรรมสาขางานโลหะของจังหวัดเชียงใหม่
3. การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจหัตถกรรมสาขางานโลหะ
4. วิเคราะห์การสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นและคุณลักษณะของผู้นำกลุ่ม เจ้าของกิจการ ผู้ประกอบการ ที่จะนำไปสู่การสืบทอดภูมิปัญญาด้านงานหัตถกรรมสาขาโลหะ

#### 1. การวิเคราะห์ศักยภาพด้านบริหารจัดการด้านการตลาด ด้านแรงงานและแหล่งเงินทุนในการประกอบอาชีพหัตถกรรม

การวิเคราะห์การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในงานหัตถกรรมสาขาโลหะของจังหวัดเชียงใหม่ นั้น จะใช้การหาค่าร้อยละเข้ามาช่วยในการวิเคราะห์ เพราะการหาค่าร้อยละจัดว่าเป็นค่าสถิติที่นิยมใช้กันมาก และสามารถนำค่าที่ได้ไปเปรียบเทียบได้ ซึ่งสามารถใช้เกณฑ์การหาค่าร้อยละอย่างง่ายจากสูตรต่อไปนี้ดังนี้

$$P = \frac{f}{N} \times 100$$

เมื่อ	$P$	แทน	ค่าร้อยละ
	$f$	แทน	ความถี่ที่ต้องการแปลงให้เป็นค่าร้อยละ
	$N$	แทน	จำนวนความถี่ทั้งหมด

(จำนวนผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาโลหะ  
ที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 10 คน)

### 1.1 เศรษฐกิจพอเพียงในการผลิตสินค้า

ประเด็นที่นำมาวิเคราะห์การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในการผลิตหัตถกรรมสาขาโลหะนั้น จะประกอบไปด้วยการเลือกสรรวัตถุดิบ การบริหารงานในการผลิตหัตถกรรมสาขาโลหะ การบริหารจัดการด้านสถานที่ในการปฏิบัติงาน และการออกแบบผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

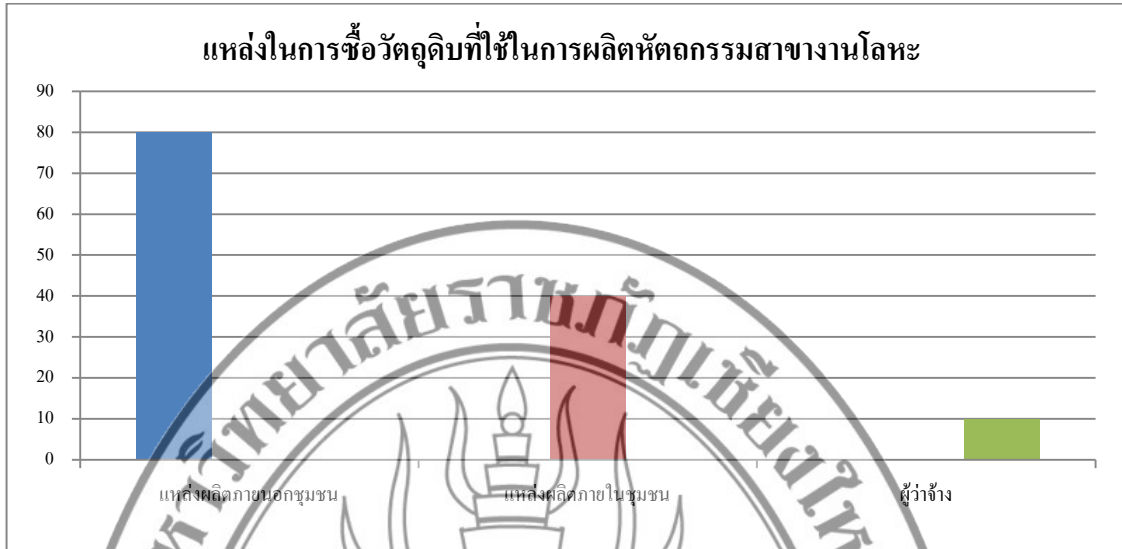
**1.1.1 การเลือกสรรวัตถุดิบ** ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาโลหะ มีลักษณะการเลือกสรรที่คล้ายกันหรือเหมือนกัน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับลักษณะของผลิตภัณฑ์ที่จะทำการผลิตด้วย ซึ่งสามารถเปรียบเทียบข้อมูลดังกล่าวได้ตามตารางที่ 5.1

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมสาขาโลหะ	แหล่งในการซื้อวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตหัตถกรรมสาขางานโลหะ		
	แหล่งผลิต ภายนอกเขตชุมชน	แหล่งผลิต ภายในเขตชุมชน	ผู้ว่าจ้าง
1.คุณทรงวุฒิ จักรคำ	-	-	*
2.คุณศักดิ์สิทธิ์ เดชเสารี่แก้ว	-	*	-
3.คุณมนัส คิตถกิต	*	*	-
4.คุณเกียรติยศ คล้ายสุทธี	*	-	-
5.คุณพรชัย เขียวมั่ง	*	-	-
6.คุณกานดา ประเสารี่	*	-	-
7.เฮือนขวัญชัย	*	-	-
8.คุณปฎิญาณ สิงห์แก้ว	*	*	-
9.คุณอภัย พุ่มบัณเฑียร	*	*	-
10.คุณธิดาพร บุญประเสริฐไพศาล	*	-	-
รวมค่าร้อยละ	80	40	10

ตารางที่ 5.1 การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในการเลือกสรรวัตถุดิบ

ที่มา : รวบรวมจากการลงพื้นที่ของผู้วิจัย

จากตารางที่ 5.1 จะสังเกตได้ว่าส่วนใหญ่ผู้ประกอบการซื้อวัตถุดิบจากแหล่งผลิตภายในชุมชนคิดเป็นร้อยละ 80 โดยวัตถุดิบที่ซื้อ ได้แก่ ทองคำ เงิน อลูมิเนียม แผ่นโลหะ ซื้อมาจากร้านขายทองแถวถนนวิภาวดี ร้านธนบุรีอลูมิเนียม ร้านกฤติหนองหอย และร้านเครื่องเงินชาวเขา เป็นต้น รองลงมาจะเป็นการจัดซื้อวัตถุดิบจากแหล่งผลิตภายนอกชุมชน คิดเป็นร้อยละ 40 วัตถุดิบที่จัดซื้อ เช่น ทองแดง ทองเหลือง นิกเกิล ซึ่งสั่งซื้อจากกรุงเทพฯ และวัตถุดิบที่ผู้ว่าจ้างนำมาให้คิดเป็นร้อยละ 10 สามารถแจกแจงดังแผนภูมิที่ 5.1



แผนภูมิที่ 5.1 สรุปแหล่งวัตถุดิบที่ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขางานโลหะซื้อประจำ

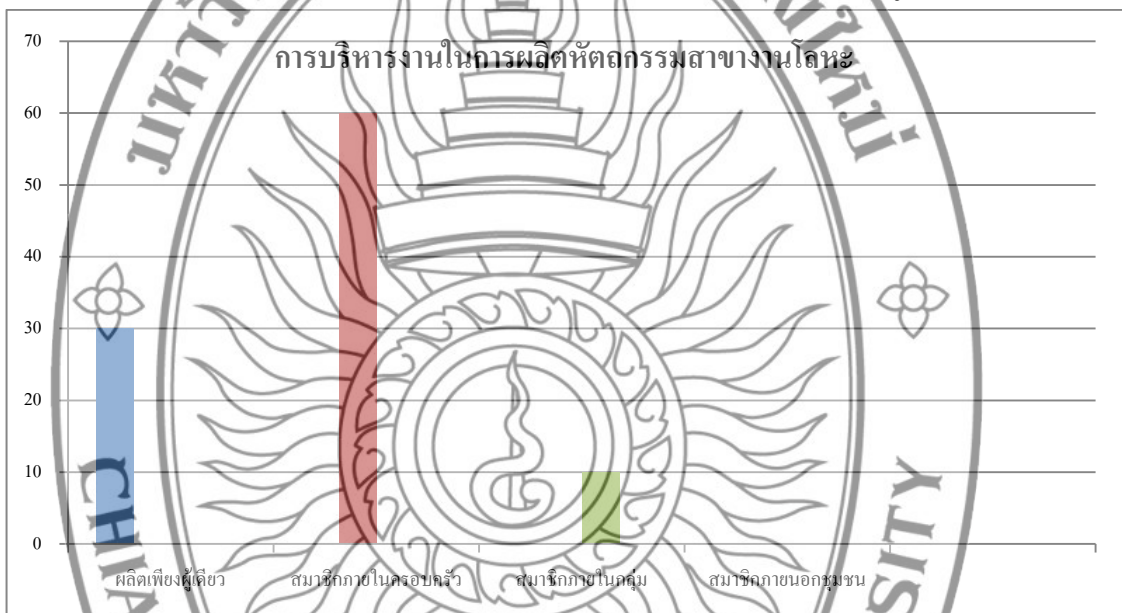
1.1.2 การบริหารงานในการผลิตหัตถกรรมสาขางานโลหะ สำหรับกระบวนการผลิตหัตถกรรมสาขางานโลหะนั้น จะมีการบริหารงานร่วมกับสมาชิกภายในครอบครัว สมาชิกภายในชุมชน สมาชิกภายนอกชุมชน สามารถแจกแจงรายละเอียดดังตารางที่ 5.2

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมสาขางานโลหะ	การบริหารงานในการผลิตหัตถกรรมสาขางานโลหะ			
	ผลิตเพียงผู้เดียว	สมาชิก ภายในครอบครัว	สมาชิก ภายในกลุ่ม	สมาชิก ภายนอกชุมชน
1.คุณทรงวุฒิ จักรคำ	-	-	*	-
2.คุณศักดิ์สิทธิ์ เดชสารแก้ว	-	*	-	-
3.คุณมนัส คีตฉัตร	-	*	-	-
4.คุณเกียรติยศ คล้ายสุทธี	*	-	-	-
5. คุณพรชัย เขียวมั่ง	-	*	-	-
6. คุณกานดา ประเสริฐ	*	-	-	-
7. เสือนรวิชัย	-	*	-	-
8. คุณปฎิญาณ สิงห์แก้ว	*	-	-	-
9. คุณอำไพ พุ่มบัณฑิตฐ	-	*	-	-
10.คุณธิดาพร บุญประเสริฐไพศาล	-	*	-	-
<b>รวมค่าร้อยละ</b>	<b>30</b>	<b>60</b>	<b>10</b>	<b>0</b>

ตารางที่ 5.2 การบริหารงานในการผลิตหัตถกรรมสาขางานโลหะ  
ที่มา : รวบรวมจากการลงพื้นที่ของผู้วิจัย



จากตารางที่ 5.2 จะเห็นได้ว่าการบริหารงานในการผลิตหัตถกรรมสาขางานโลหะ ส่วนใหญ่เป็นการบริหารงานร่วมกับสมาชิกภายในครอบครัวถึงร้อยละ 60 รองลงมาเป็นการบริหารงานด้วยตนเองคิดเป็นร้อยละ 30 และการบริหารงานร่วมกับสมาชิกภายในกลุ่มคิดเป็นร้อยละ 10 และการบริหารงานร่วมกับสมาชิกภายนอกชุมชน คิดเป็นร้อยละ 0 ตามลำดับ จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาโลหะ ได้ให้เหตุผลในการบริหารงานร่วมกับสมาชิกภายในกลุ่มและสมาชิกภายในครอบครัว ซึ่งเป็นเพราะว่ามีความรู้จักและสนิทสนมกันเป็นอย่างดี ทำให้การบริหารงานร่วมกันนั้นไม่มีปัญหาอะไร สามารถแสดงความคิดเห็นต่าง ๆ ของแต่ละคนได้ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตออกมานั้น มีคุณภาพและได้มาตรฐาน ดังแผนภูมิที่ 5.2



แผนภูมิที่ 5.2 สรุปการบริหารงานในการผลิตหัตถกรรมสาขางานโลหะ

1.1.3 การบริหารจัดการด้านสถานที่ในการปฏิบัติงาน ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขางานโลหะได้มีการจัดสรรสถานที่ที่ใช้ในการปฏิบัติงานให้สอดคล้องกับปรัชญาแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียง สามารถอธิบายได้ดังตารางที่ 5.3 ดังนี้

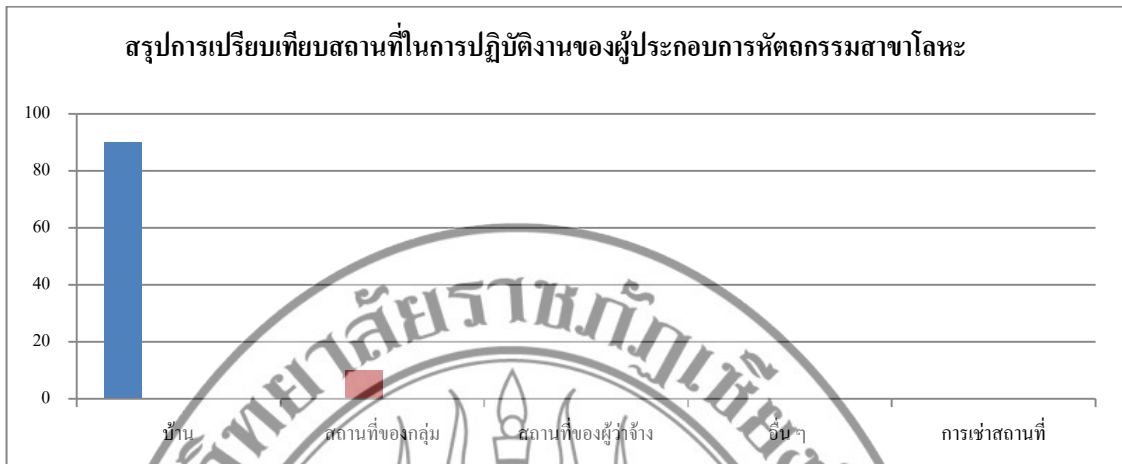
รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมสาขาโลหะ	สถานที่ในการผลิตและจำหน่ายหัตถกรรมสาขางานโลหะ				
	สถานที่ส่วนบุคคล			อื่น ๆ	การเช่าสถานที่
	บ้าน	สถานที่ของกลุ่ม	สถานที่ของผู้ว่าจ้าง		
1.คุณทรงวุฒิ จักรคำ	-	*	-	-	-
2.คุณศักดิ์สิทธิ์ เศษเสาร์แก้ว	*	-	-	-	-
3.คุณมนัส คิถฉวี	*	-	-	-	-
4.คุณเกียรติยศ คล้ายสุทธิ	*	-	-	-	-

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมสาขาโลหะ	สถานที่ในการผลิตและจำหน่ายหัตถกรรมสาขางานโลหะ				
	สถานที่ส่วนบุคคล			อื่น ๆ	การเข้าสถานที่
	บ้าน	สถานที่ของกลุ่ม	สถานที่ของผู้ว่าจ้าง		
5.คุณพรชัย เขียวมั่ง	*	-	-	-	-
6.คุณกานดา ประเสารั	*	-	-	-	-
7.เอือนธวัชชัย	*	-	-	-	-
8.คุณปฎิญาณ สิงห์แก้ว	*	-	-	-	-
9.คุณอำไพ พุ่มบัณฑิตยฐ	*	-	-	-	-
10.คุณธิดาพร	*	-	-	-	-
รวมค่าร้อยละ	90	10	0	0	0

ตารางที่ 5.3 การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในการบริหารสถานที่ในการปฏิบัติงาน  
หัตถกรรมสาขางานโลหะ

ที่มา : รวบรวมจากการลงพื้นที่ของผู้วิจัย

จากตารางที่ 5.3 จะเห็นได้ว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่นิยมใช้บ้านเป็นสถานที่ในการผลิตหัตถกรรมสาขาโลหะ คิดเป็นร้อยละ 90 รองลงมาจะเป็นการใช้สถานที่ของกลุ่มเป็นสถานที่ในการปฏิบัติงานนั้น จะใช้สถานที่ของกลุ่มร่วมเขียนศิลป์ และกลุ่มหัตถศิลป์ด้านนาวัตศรีสุพรรณ คิดเป็นร้อยละ 10 ส่วนการใช้สถานที่ของผู้ว่าจ้างเป็นสถานที่ปฏิบัติงาน คิดเป็นร้อยละ 0 ตามลำดับ จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการสามารถสรุปได้ว่า ในการเลือกสถานที่ในการปฏิบัติงานจะมีการนำเอาหลักแนวคิดปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาประยุกต์ใช้ด้วย โดยในการลงทุนเกี่ยวกับสถานที่ในการปฏิบัติงานนั้นจะต้องมีความเสี่ยงทางด้านการลงทุนที่น้อยที่สุด ซึ่งการใช้สถานที่บ้าน สถานที่ของกลุ่ม หรือ ศูนย์การเรียนรู้ นั้น ถือว่าไม่ต้องเสียค่าเช่าที่ สามารถจัดหาวัตถุดิบ หรือวัสดุอุปกรณ์ต่าง ๆ ได้อย่างสะดวกรวดเร็ว และทำให้ผู้ประกอบการประหยัดค่าใช้จ่ายทางด้านกรเช่าสถานที่เพื่อการผลิตและการจัดจำหน่ายไปได้อีกทางหนึ่ง สำหรับการเช่าสถานที่ในการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาโลหะบางท่านนั้น ในการเลือกสถานที่เช่าจะต้องคำนึงถึงประโยชน์ที่ทางผู้ประกอบการจะได้รับมากที่สุด เช่น สถานที่เช่าที่นั้นอยู่ในชุมชน เดินทางสะดวก เป็นต้น ซึ่งในที่นี้จะเป็นการเปรียบเทียบสถานที่ในการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาโลหะดังแผนภูมิที่ 5.3 ดังนี้



แผนภูมิที่ 5.3 สรุปการเปรียบเทียบสถานที่ในการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาโลหะ

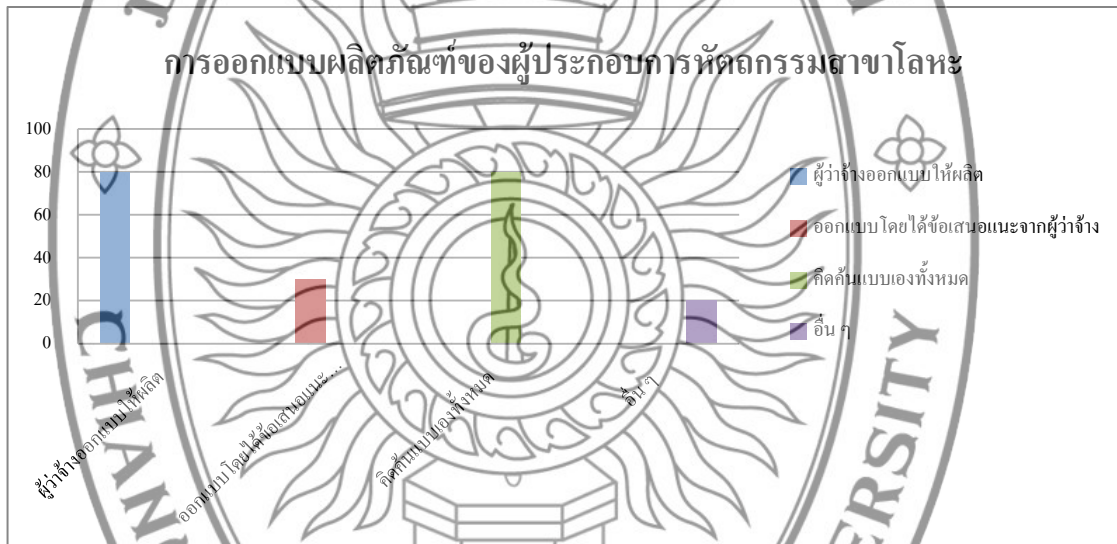
1.1.4 การออกแบบผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาโลหะ การออกแบบจะต้องใช้ความรู้ และความคิดสร้างสรรค์ทางด้านต่าง ๆ มาประกอบกัน เพื่อสร้างสรรค์ผลงานทางด้านหัตถกรรมสาขาโลหะให้มีความแตกต่าง ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคให้ได้มากที่สุด ดังตารางที่ 5.4

รายชื่อผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาโลหะ	การออกแบบผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาโลหะ			
	ผู้จ้างออกแบบให้ผลิต	ออกแบบโดยได้ข้อเสนอแนะจากผู้จ้าง	คิดค้นแบบเองทั้งหมด	อื่นๆ
1.คุณทรงวุฒิ จักรคำ	*	-	-	-
2.คุณศักดิ์สิทธิ์ เดชเสาร์แก้ว	*	-	-	-
3.คุณมนัส คีตวิไล	*	-	*	-
4.คุณเกียรติยศ คล้ายสุทธี	*	-	*	-
5.คุณพรชัย เขียวมั่ง	*	*	*	*
6.คุณกานดา ประเสริฐ	*	-	*	-
7.เอือนธวัชชัย	*	-	*	-
8.คุณปฎิญาณ สิงห์แก้ว	*	*	*	-
9.คุณอำเภอ พุ่มบัณฑิตฐ	-	*	*	*
10.คุณธิดาพร	-	-	*	-
รวมค่าร้อยละ	80	30	80	20

ตารางที่ 5.4 การออกแบบผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาโลหะ  
ที่มา : รวบรวมจากการลงพื้นที่ของผู้วิจัย



จากตารางที่ 5.4 จะเห็นได้ว่าการออกแบบผลิตภัณฑ์หัตถกรรมสาขาโลหะนั้น ผู้ประกอบการออกแบบตามที่ผู้ว่าจ้างออกแบบให้ผลิตถึงร้อยละ 80 ซึ่งผู้ว่าจ้างออกแบบจากการสังเกตว่าผู้บริโภคชอบรูปแบบผลิตภัณฑ์แบบใด อยากให้มีรูปแบบใดเพิ่มเติม เป็นต้น รองลงมาเป็นการออกแบบด้วยการคิดค้นแบบเองทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ 80 โดยในการคิดค้นแบบเองทั้งหมดนั้น ยึดตลาดของงานแบบดั้งเดิม และผสมผสานลวดลายใหม่ ๆ เข้าไปด้วยกัน ตลอดจนการออกแบบ โดยได้ข้อเสนอแนะจากผู้ว่าจ้าง คิดเป็นร้อยละ 30 และการออกแบบโดยการศึกษาด้วยวิธีอื่น ๆ นั้น มีค่าร้อยละคือ 20 จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาโลหะเพิ่มเติม ทำให้ทราบว่า ถ้าหากลวดลายหรือผลิตภัณฑ์ที่ผลิตออกมาเป็นที่นิยมของผู้บริโภค ผู้ประกอบการก็จะทำการดัดแปลงผลงานนั้น ให้มีลักษณะที่คล้าย ๆ กัน แต่ยังคงลักษณะวิธีการทำที่เป็นเอกลักษณ์ของแต่ละบุคคลไว้ ซึ่งสามารถแจกแจงเป็นแผนภูมิเปรียบเทียบ ดังแผนภูมิที่ 5.4 ดังนี้



แผนภูมิที่ 5.4 สรุปการออกแบบผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาโลหะ

## 1.2 เศรษฐกิจพอเพียงการบริหารจัดการด้านการตลาด

ประเด็นที่นำมาวิเคราะห์การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงกับการบริหารจัดการด้านการตลาดของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาโลหะนั้น จะประกอบไปด้วยหัวข้อดังต่อไปนี้คือการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์สาขาโลหะ และช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์สาขาโลหะ ซึ่งมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

### 1.2.1 การประชาสัมพันธ์หัตถกรรมสาขาโลหะ การประชาสัมพันธ์ทางการตลาด

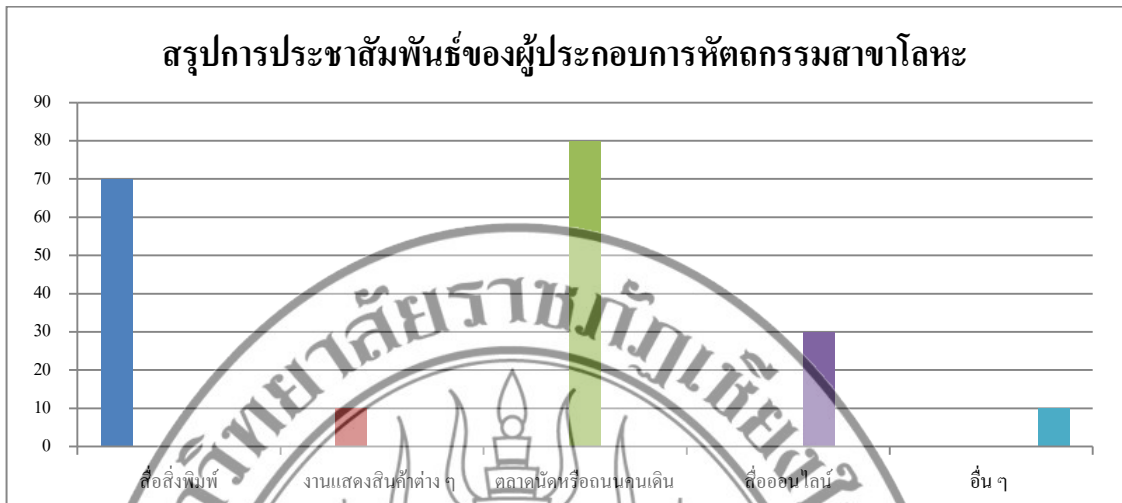
มีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างทัศนคติที่ดี ภาพลักษณ์ที่ดีของผลิตภัณฑ์ ในที่นี้จะเป็นการเปรียบเทียบข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ของผู้ประกอบการ ดังตารางที่ 5.5

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมสาขาโลหะ	การประชาสัมพันธ์ทางด้านต่าง ๆ ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาโลหะ				
	สื่อสิ่งพิมพ์	งานแสดง สินค้าต่าง ๆ	ตลาดนัดหรือ ถนนคนเดิน	สื่อออนไลน์	อื่น ๆ
1.คุณทรงวุฒิ จักรคำ	-	*	*	-	-
2.คุณศักดิ์สิทธิ์ เดชเสาร์แก้ว	*	-	-	*	-
3.คุณมนัส ทิถวิล	-	-	-	-	*
4.คุณเกียรติยศ คล้ายสุทธี	-	-	*	-	-
5.คุณพรชัย เขียวมั่ง	*	-	*	*	-
6.คุณกานดา ประเสริฐ	*	-	*	-	-
7.เฮือนธวัชชัย	*	-	*	*	-
8.คุณปฎิภาณ สิงห์แก้ว	*	-	*	-	-
9.คุณอำไพ พุ่มบัณฑิตยจู	*	-	*	-	-
10.คุณธิดาพร	*	-	*	-	-
รวมค่าร้อยละ	70	10	80	30	10

ตารางที่ 5.5 การประชาสัมพันธ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาโลหะ  
ที่มา : รวบรวมจากการลงพื้นที่ของผู้วิจัย

จากตารางที่ 5.5 จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการหัตถกรรมโลหะ มีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ผ่านทางตลาดนัดหรือถนนคนเดินวันอาทิตย์ และถนนคนเดินวันอาทิตย์ (ท่าแพ) มากที่สุดถึงร้อยละ 80 รองลงมาจะเป็นการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อสิ่งพิมพ์เช่น นิตยสาร แผ่นพับ คิดเป็นร้อยละ 70 รองลงมาเป็นการประชาสัมพันธ์ทางด้านสื่อออนไลน์คิดเป็นร้อยละ 30 (อินเทอร์เน็ต) รองลงมามีการประชาสัมพันธ์ผ่านงานแสดงสินค้าต่าง ๆ เช่น งานที่หอศิลป์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ งานมหกรรมสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ งานที่ทางอำเภอหรือ ทางจังหวัดจัดขึ้น และอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 10 เมื่อสอบถามผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาโลหะทำให้ทราบว่า การนำผลิตภัณฑ์ไปแสดงยังสถานที่ต่าง ๆ ตลาดนัดหรือถนนคนเดิน และงานแสดงสินค้าต่าง ๆ นั้น ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย หรือเสียค่าใช้จ่ายน้อยกว่า การใช้สื่อสิ่งพิมพ์และสื่อออนไลน์เสียอีก และเพื่อให้เข้ากับสถานะทางการเมืองและเศรษฐกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาแบบนี้ ผู้ประกอบการควรมีการใช้จ่ายที่พอประมาณและประหยัด ถ้ามีเงินเหลือก็แบ่งเก็บออมไว้บางส่วน ช่วยเหลือผู้อื่นบางส่วนซึ่งสามารถแจกแจงเป็นแผนภูมิที่ 5.5 ดังนี้





แผนภูมิที่ 5.5 สรุปการประชาสัมพันธ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาโลหะ

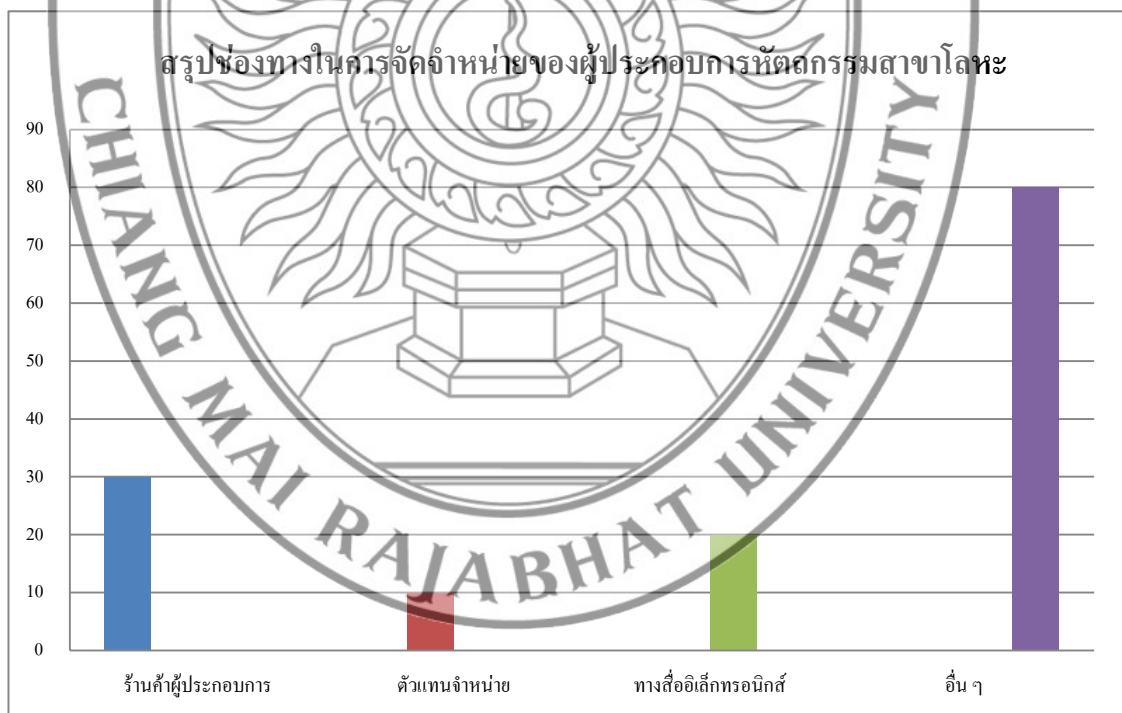
1.2.2 ช่องทางการจัดจำหน่ายหัตถกรรมสาขาโลหะ ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาโลหะมีช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อยู่หลายทางด้วยกัน ทั้งนี้การประชาสัมพันธ์สามารถทำให้การดำเนินธุรกิจเป็นไป ด้วยความราบรื่น บรรลุซึ่งเป้าหมายที่กำหนดไว้ ซึ่งในที่นี้จะเป็นการเปรียบเทียบข้อมูลเกี่ยวกับลักษณะของการกระจายสินค้าจากผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาโลหะไปสู่ผู้บริโภค ดังตารางที่ 5.6

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมสาขาโลหะ	แหล่งในการกระจายหัตถกรรมสาขาโลหะของผู้ประกอบการไปสู่ผู้บริโภค			
	ร้านค้า ผู้ประกอบการ	ตัวแทนจำหน่าย	ทางสื่อ อิเล็กทรอนิกส์	อื่นๆ
1.คุณทรงวุฒิ จักรคำ	-	-	-	*
2.คุณศักดิ์สิทธิ์ เตชะเสาร์แก้ว	*	-	-	-
3.คุณมนัส คิถวิค	*	*	-	-
4.คุณเกียรติยศ กล้ายสุทนต์	*	-	-	*
5.คุณพรชัย เขียวมิ่ง	-	-	*	*
6.คุณกานดา ปุระเสาร์	-	-	-	*
7.เอือนรัชชัย	-	-	*	*
8.คุณปฎิญาณ สิงห์แก้ว	-	-	-	*
9.คุณอำไพ พุ่มบัณฑิตยฐ	-	-	-	*
10.คุณธิดาพร	-	-	-	*
<b>รวมค่าร้อยละ</b>	<b>30</b>	<b>10</b>	<b>20</b>	<b>80</b>

ตารางที่ 5.6 ช่องทางการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาโลหะ

ที่มา : รวบรวมจากการลงพื้นที่ของผู้วิจัย

จากตารางที่ 5.6 จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาโลหะ ใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายโดยวิธีการอื่น ๆ คิดเป็นค่าร้อยละ 80 เพราะในปัจจุบันโลกของเทคโนโลยีที่เข้ามามีบทบาททางด้านการดำเนินชีวิตของคนในสังคมมากขึ้น ไม่ว่าเราจะอยู่ที่ไหน หรือทำอะไรก็สามารถรับรู้ข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ ได้อย่างรวดเร็ว ร่องลงมาในการจัดจำหน่ายที่เป็นร้านค้าของผู้ประกอบการเอง ในการจำหน่ายสินค้าไปยังผู้บริโภค คิดเป็นร้อยละ 30 ทั้งนี้ก็เพราะว่า เป็นการประหยัดค่าใช้จ่าย ในการเช่าสถานที่ ส่วนทางด้านการจัดจำหน่ายผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ คิดเป็นร้อยละ 20 และ (ในส่วนของข้อมูลช่องทางการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาโลหะนั้น ยังมีผู้ประกอบการบางรายไม่ได้ให้ข้อมูลทางด้านนี้ไว้ ประกอบไปด้วยคุณมนัส คุณเกียรติยศ ซึ่งเหตุผลที่ผู้ประกอบการให้กับทางผู้วิจัยคือ ไม่ต้องการที่จะเปิดเผยหรือเผยแพร่ข้อมูลเหล่านี้) สำหรับ การจัดจำหน่ายโดยการใช้ตัวแทนจำหน่ายนั้น คิดเป็นร้อยละ 10 ซึ่งสาเหตุที่ผู้ประกอบการ ส่วนใหญ่จำหน่ายสินค้าผ่านทางตัวแทนจำหน่าย ก็เพราะว่าช่วยลดต้นทุนทางการตลาดและลดความเสี่ยงทางด้านสินค้าคงคลัง ซึ่งช่องทางการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาโลหะทั้งหมดนั้น ล้วนแต่มีการนำเอาหลักแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงเข้ามาประยุกต์ใช้ด้วย ซึ่งผู้วิจัยสามารถแจกแจงรายละเอียดดังกล่าวเป็นแผนภูมิที่ 5.6 ดังนี้



แผนภูมิที่ 5.6 สรุปช่องทางการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาโลหะ

### 1.3 เศรษฐกิจพอเพียงการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชน

ในส่วนของแนวทางในการถ่ายทอดความรู้ทางด้านงานหัตถกรรมสาขา โลหะของ แต่ละบุคคล อาจมีความแตกต่างกันออกไปแล้วแต่เอกลักษณ์ของแต่ละบุคคล ซึ่งผู้ประกอบการ หัตถกรรมสาขาโลหะ ได้มีการนำเอาปรัชญาแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงมาประยุกต์ใช้ในการถ่ายทอด ความรู้สู่ชุมชนของ ดังต่อไปนี้

#### 1.3.1 คุณทรงวุฒิ จักรคำ

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ทำให้ทราบว่า แนวทางในการถ่ายทอดความรู้ ทางด้านงานหัตถกรรมสาขาโลหะคือ จะใช้สถานที่ของกลุ่มฮ่วมเขียนศิลป์เป็นสถานที่ให้ความรู้ และสาธิตวิธีการทำหัตถกรรมสาขาโลหะ ให้กับผู้ที่สนใจ ได้เข้ามาศึกษาและมาฝึกทำงาน หัตถกรรมสาขาโลหะ

#### 1.3.2 คุณศักดิ์สิทธิ์ เดชเสาร์แก้ว

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ทำให้ทราบว่า คุณศักดิ์สิทธิ์ มีการถ่ายทอด ความรู้ทางด้านหัตถกรรมสาขาโลหะในกลุ่มของผู้ประกอบการเอง แต่ถ้ามีผู้สนใจ ไม่ว่าจะเป็น นักเรียน นักศึกษา เข้ามาสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลและวิธีการผลิตผลิตภัณฑ์ คุณศักดิ์สิทธิ์ ก็จะเต็มใจ ที่จะตอบคำถามทุกคำถาม ด้วยความเต็มใจ

#### 1.3.3 คุณมนัส คิติดิวิล

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ทำให้ทราบว่า แนวทางในการถ่ายทอดความรู้ ทางด้านงานหัตถกรรมสาขาโลหะคือ จะใช้สถานที่บ้านให้ความรู้และสาธิตวิธีการตีมีดให้กับผู้ที่ สนใจ ได้เข้ามาศึกษาวิธีและขั้นตอนการทำงาน

#### 1.3.4 คุณเกียรติยศ คล้ายสุทธิ

จากการที่ได้ทำการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ ทำให้ทราบว่า แนวทางในการ ถ่ายทอดความรู้ทางด้านงานหัตถกรรมสาขาโลหะนั้น จะมีการถ่ายทอดความรู้ให้กับสมาชิก ภายในกลุ่มที่ทำงานร่วมกันเท่านั้น แต่ส่วนใหญ่ก็จะมีนักเรียน นักศึกษา และบุคคลทั่วไปเข้ามา สอบถามถึงข้อมูลผลิตภัณฑ์ ซึ่งคุณเกียรติยศเองก็มีความเต็มใจที่จะให้ข้อมูลเหล่านั้น

#### 1.3.5 คุณพรชัย เขียวมั่ง

คุณพรชัย ได้รับการถ่ายทอดความรู้การต่อกลายมาจากคุณพ่อ สำหรับแนวทาง ในการถ่ายทอดความรู้ทางด้านงานหัตถกรรมสาขาโลหะสู่ชุมชนนั้น คุณพรชัยได้เปิดศูนย์ฝึกอาชีพ งานช่างคุณโลหะแผ่นภาพ (Lanna Thai Handicraft a maker repousse - Picture) โดยเป็นศูนย์ฝึก



อาชีพของศูนย์การศึกษาออกโรงเรียน (กศน.) อ.สันทราย จ.เชียงใหม่ ซึ่งไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย ฝึกเป็นแล้วสามารถประกอบอาชีพได้และมีงานให้ทำตลอด

### 1.3.6 คุณกานดา ประเสริฐ

จากการพูดคุยกับคุณกานดา ทำให้ทราบว่า ผู้ประกอบการยังไม่มีแนวทางการ ถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชน แต่จะเป็นไปในลักษณะของการตอบข้อซักถามจากผู้ที่สนใจผลิตภัณฑ์ เท่านั้น

### 1.3.7 เอือนรัชชัย

แนวทางในการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชนทางด้านงานหัตถกรรมสาขาโลหะ ของเอือนรัชชัยจะเป็นการถ่ายทอดความรู้หรือแลกเปลี่ยนความรู้ภายในกลุ่มที่ทำงานร่วมกัน เท่านั้น

### 1.3.8 คุณปฎิญาณ สิงห์แก้ว

จากการพูดคุยกับคุณปฎิญาณ ทำให้ทราบว่า สำหรับแนวทางในการถ่ายทอด ความรู้ทางด้านงานหัตถกรรมสาขาโลหะ ส่วนใหญ่จะมีบุคคลที่สนใจในงานโลหะ เข้ามาสอบถาม ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และวิธีการทำเท่านั้น

### 1.3.9 คุณอำไพ พุ่มบัณฑิษฐ์

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทำให้ทราบว่า คุณอำไพมีการถ่ายทอดความรู้ เกี่ยวกับงานโลหะให้แก่สมาชิกภายในครอบครัวเท่านั้น ส่วนการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชนยังไม่มี แต่จะเป็นในลักษณะการให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และวิธีการทำ สำหรับผู้ที่สนใจมากกว่า

### 1.3.10 คุณธิดาพร บุญประเสริฐไพศาล

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทำให้ทราบว่า คุณธิดาพรมีการถ่ายทอด ความรู้เกี่ยวกับงานโลหะให้แก่สมาชิกภายในครอบครัวเท่านั้น ส่วนการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชน ส่วนใหญ่จะเป็นการให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และวิธีการทำ สำหรับผู้ที่สนใจเท่านั้น

## 2. การวิเคราะห์ความสอดคล้องของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการดำเนินธุรกิจ

การวิเคราะห์ความสอดคล้องปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านงาน หัตถกรรมโลหะในจังหวัดเชียงใหม่ คณะผู้วิจัยได้นำหลักการเรื่อง “การวิเคราะห์อุตสาหกรรม ขนาดกลางและขนาดย่อมตามแนวพระราชดำริเศรษฐกิจพอเพียง” เข้ามาใช้ในงานหัตถกรรมโลหะ ด้วย ซึ่งสามารถสรุปหลักการที่จะนำมาประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียง ดังตารางที่ 5.7

รายชื่อผู้ประกอบการหัตถกรรมงานโลหะ	แนวทางปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม ที่สอดคล้องและนำมาใช้ในการดำเนินธุรกิจของตนเอง/กลุ่ม						
	1	2	3	4	5	6	7
1. คุณทรงวุฒิ จักรคำ	1	1	-	-	-	1	-
2. คุณศักดิ์สิทธิ์ เดชเสาร์แก้ว	1	-	-	1	1	-	-
3.คุณมนัส คิถวิล	1	-	-	1	-	1	-
4.คุณเกียรติยศ คล้ายสุทธี	1	1	-	-	1	-	-
5.คุณพรชัย เขียวมั่ง	1	1	-	-	-	1	-
6.คุณกานดา ประเสริฐ	1	1	-	-	1	-	-
7.เชือนธวัชชัย	1	-	1	-	1	-	1
8.คุณปฎิญาณ สิงห์แก้ว	1	-	-	1	1	-	-
9.คุณอำไพ พุ่มนัณดิษฐ์	1	1	-	-	1	-	-
10.คุณธิดาพร บุญประเสริฐไพศาล	-	1	-	-	1	-	1
<b>รวม</b>	<b>80</b>	<b>60</b>	<b>10</b>	<b>30</b>	<b>70</b>	<b>50</b>	<b>20</b>

ตารางที่ 5.7 แนวทางปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับอุตสาหกรรมขนาดกลางและ  
ขนาดย่อมที่สอดคล้องและนำมาใช้ในการดำเนินธุรกิจของตนเอง/กลุ่ม  
ที่มา : รวบรวมจากการลงพื้นที่ของผู้วิจัย

จากตารางที่ 5.5 จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขางานโลหะที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง  
ที่นำแนวทางปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อมที่สอดคล้องและ  
นำมาใช้ในการดำเนินธุรกิจของตนเอง/กลุ่ม โดยได้เลือกนำข้อ 1 มาใช้มากที่สุด ได้แก่ การใช้  
เทคโนโลยีที่เหมาะสม นั่นคือ ใช้เทคโนโลยีที่มีราคาไม่แพง คิดเป็นร้อยละ 80 คือ ใช้เทคโนโลยี  
ตามแบบพื้นบ้าน ที่เหมาะสม มีราคาประหยัด และวัสดุอุปกรณ์พื้นบ้านที่นำมาทำคุณโลหะ ได้แก่  
ลิ่ม หรือส่ว เป็นอุปกรณ์ในการทำลวดลาย แทนเหล็ก หรือแผ่นไม้ ใช้รองตี ตอกโลหะ มีเครื่องจักร  
และแรงงานที่ผลิตได้ทันตามความต้องการของผู้บริโภค และผลิตได้ครั้งละมาก ๆ สามารถ  
ซ่อมแซมเครื่องจักรเองได้ รองลงมาได้เลือกนำข้อ 5 ได้แก่ เน้นการกระจายความเสี่ยงจากการมี  
ผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายหรือมีความสามารถปรับเปลี่ยนผลผลิตได้ด้วย ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 70 คือ  
ผู้ประกอบการมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย รองรับความต้องการแต่ละช่วงเวลา แต่ละเทศกาลของ  
ผู้บริโภคได้ อีกทั้งมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่อย่างต่อเนื่อง ได้เลือกนำข้อ 2 ได้แก่ มีขนาดการผลิต  
ที่เหมาะสมและสอดคล้องกับความสามารถในการบริหารจัดการ คิดเป็นร้อยละ 60 คือ การผลิต  
เพื่อจำหน่ายนอกเหนือจากใบสั่งซื้อ จะคำนึงถึงความต้องการ เทศกาล สภาพสังคม อื่น ๆ ของกลุ่ม

ผู้บริโภคนั้นเป็นหลัก รวมถึงความสามารถในการผลิตในแต่ละครั้ง ป้องกันสินค้าคงคลังมากเกินไป ได้เลือกนำข้อ 6 ได้เน้นการบริหารความเสี่ยงต่ำ โดยเฉพาะอย่างยิ่งไม่ก่อหนี้เงินยืมความสามารถในการจัดการ คิดเป็นร้อยละ 50 คือ ผู้ประกอบการใช้เงินออมส่วนตัว/เงินออมของกลุ่มเพื่อลงทุน และขอสินเชื่อในวงเงินที่สามารถชำระคืนได้ ได้เลือกนำข้อ 4 เน้นความซื่อสัตย์/สุจริต ในการประกอบการไม่เอาัดเอาเปรียบผู้บริโภคน และไม่เอาัดเอาเปรียบแรงงานหรือลูกค้า ตลอดจนไม่เอาเปรียบผู้จำหน่ายวัตถุดิบ คิดเป็นร้อยละ 30 คือ แรงงาน/ลูกจ้าง ได้รับผลตอบแทนตามฝีมือการทำงาน และจำนวนการผลิตอย่างเป็นธรรม มีสวัสดิการแก่ลูกจ้างตามหลักกฎหมาย ได้เลือกนำข้อ 7 เน้นการตอบสนองตลาดภายในท้องถิ่น ภูมิภาคตลาดภายในประเทศและตลาดต่างประเทศเป็นหลัก คิดเป็นร้อยละ 20 คือ มีการขยายการผลิตจากตลาดภายในท้องถิ่น ผู้ตลาดภูมิภาค ไปสู่ตลาดต่างประเทศ มีตลาดต่างประเทศรองรับในส่วนเกินที่ผลิตภายในประเทศ ได้เลือกนำข้อ 3 ไม่โลภเกินไปและไม่เน้นกำไรระยะสั้นเป็นหลักคิดเป็นร้อยละ 10 คือ มีการถ่ายทอดเทคโนโลยี องค์ความรู้ ภูมิปัญญาของตนสู่แรงงาน ลูกจ้าง อย่างสม่ำเสมอ เพื่อพัฒนาฝีมือแรงงาน ส่งผลพลอยได้ต่อผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพแก่ผู้บริโภค



ภาพที่ 5.1 สิว ใช้เป็นอุปกรณ์ในการตกแต่งลวดลาย  
ที่มา : ถ่ายภาพโดย รุทธ ประวัง, 2554.



ภาพที่ 5.2 แทนเหล็กหรือแผ่นไม้ ใช้สำหรับรองตอกโลหะ  
ที่มา : ถ่ายภาพโดย รุทธ ประวัง, 2554.



### 3. การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจ

การวิเคราะห์ SWOT Analysis เป็นเครื่องมือในการประเมินสถานการณ์ กำหนดจุดแข็ง และจุดอ่อนจากสภาพแวดล้อมภายใน โอกาสและอุปสรรคจากสภาพแวดล้อมภายนอก ตลอดจนผลกระทบที่มีศักยภาพจากปัจจัยเหล่านี้ต่อการทำงานขององค์กร ซึ่งในการวิเคราะห์ SWOT Analysis ในบทนี้เป็นการศึกษาเพื่อค้นหาศักยภาพและช่องทางในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาโลหะ ดังตารางที่ 5.8

การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
1. คุณทรงวุฒิ จักรคำ	<p><b>จุดแข็ง</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. มีความรู้ ทักษะฝีมือด้านโลหะมานาน</li> <li>2. ไม่ต้องแบกรับภาระเรื่องของวัตถุดิบ เพราะรับมาจากผู้ว่าจ้าง</li> <li>3. ผู้ประกอบการมีช่องทางการจัดจำหน่ายและการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ที่แน่นอนคืองานแสดงสินค้าต่างๆ ถนนคนเดินวัวลาย</li> </ol> <p><b>จุดอ่อน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. มีการสืบทอดงานหัตถกรรมโลหะลดน้อยลง</li> <li>2. การมีการประชาสัมพันธ์ไม่ทั่วถึง</li> </ol> <p><b>โอกาส</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. รัฐบาลมีนโยบายในการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างจริงจัง</li> <li>2. มีหน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชน เข้ามามีบทบาททางด้านการช่วยเหลือผู้ประกอบการมากขึ้น ไม่ว่าจะทางด้านการผลิตการจัดจำหน่าย</li> </ol> <p><b>อุปสรรค</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. มีคู่แข่งกันในตลาดเดียวกันเป็นจำนวนมาก</li> </ol>
2. คุณศักดิ์สิทธิ์ เดชเสาร์แก้ว	<p><b>จุดแข็ง</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. มีความรู้/ความชำนาญทางด้านงานโลหะมานาน</li> <li>2. สถานที่ในการผลิตอยู่ใกล้แหล่งชุมชน</li> </ol>

การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
<p>2. คุณศักดิ์สิทธิ์ เดชเสาร์แก้ว</p>	<p><u>จุดแข็ง</u></p> <p>3. ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายที่แน่นอนคือ ร้านค้าของตนเอง</p> <p>4. มีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ผ่านทางสื่อสิ่งพิมพ์ และสื่อออนไลน์</p> <p>5. ไม่ต้องแบกรับภาระเรื่องของวัตถุดิบ เพราะรับมาจากผู้ว่าจ้าง</p> <p><u>จุดอ่อน</u></p> <p>1. ไม่มีการลงทุนส่งเสริมทางการขาย เพราะราคาผลิตภัณฑ์เป็นราคาตายตัวอยู่แล้ว</p> <p>2. ผู้ประกอบการมีการประชาสัมพันธ์น้อย ทำให้การประชาสัมพันธ์ไม่ประสบความสำเร็จ</p> <p><u>โอกาส</u></p> <p>มีหน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชน เข้ามาสนับสนุนทางด้านการช่วยเหลือทางด้านการผลิต การจัดจำหน่าย</p> <p><u>อุปสรรค</u></p> <p>ปัญหาทางด้านพลังงานและวัตถุดิบที่เป็นทรัพยากรทางธรรมชาติลดลง ส่งผลให้ราคาวัตถุดิบสูงขึ้นผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการผลิตออกมานั้น บางครั้งทำให้ผู้บริโภคแยกแยะได้ยาก โดยมีคู่แข่งเป็นจำนวนมากทำให้ผู้บริโภคแยกแยะได้ยาก</p>
<p>3. คุณมนัส คิตถวิธ</p>	<p><u>จุดแข็ง</u></p> <p>1. มีความรู้และความชำนาญทางการตีพิมพ์</p> <p>2. สถานที่ในการผลิตผลิตภัณฑ์อยู่ในแหล่งชุมชน</p> <p>3. มีช่องทางในการจัดจำหน่ายที่แน่นอน</p> <p>4. มีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ผ่านทางสื่อสิ่งพิมพ์ และสื่อออนไลน์</p>

การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
<p>3. คุณมนัส คิตถวิล</p>	<p><u>จุดอ่อน</u></p> <p>1. ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมทางการขาย เพราะราคาผลิตภัณฑ์เป็นราคาตายตัวอยู่แล้ว</p> <p>2. ผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์เป็นของตนเอง</p> <p><u>โอกาส</u></p> <p>1. ในปัจจุบันมีหน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชน เข้ามามีบทบาททางด้านการช่วยเหลือทั้งทางด้านการผลิต การจัดจำหน่าย ฯลฯ มากขึ้น</p> <p>2. รัฐบาลมีนโยบายสนับสนุนธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเพิ่มมากขึ้น</p> <p><u>อุปสรรค</u></p> <p>1. ปัญหาทางด้านเศรษฐกิจ ส่งผลให้ราคาวัตถุดิบสูงขึ้น</p> <p>2. มีคู่แข่งเป็นจำนวนมากทำให้ผู้บริโภคแยกแยะได้ยาก</p> <p>3. ขาดแคลนทุนทรัพย์ในการดำเนินงาน</p> <p>4. การประชาสัมพันธ์งานกิจกรรมมีน้อยไม่ทั่วถึง</p>
<p>4. คุณเกียรติยศ กล้ายสุทธิ</p>	<p><u>จุดแข็ง</u></p> <p>1. ผู้ประกอบการมีความรู้และความชำนาญทางด้านงานโลหะมานาน</p> <p>2. สถานที่ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์อยู่ในแหล่งชุมชน</p> <p>3. ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายและประชาสัมพันธ์ที่แน่นอน</p> <p>4. มีบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์</p> <p>5. ผู้ประกอบการมีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ผ่านทางสื่อสิ่งพิมพ์ และสื่อออนไลน์</p> <p>6. มีการใช้ทรัพยากรภายในชุมชนอย่างคุ้มค่า</p>



การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
<p>4. คุณเกียรติยศ คล้ายสุทธี</p>	<p><b>จุดอ่อน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. บุคคลที่บ่อดองงานหัตถกรรมโลหะเริ่มน้อยลง</li> <li>2. ขาดทักษะการพัฒนาบรรจุภัณฑ์และผลิตภัณฑ์</li> </ol> <p><b>โอกาส</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. มีหน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชน สนับสนุนธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเพิ่มมากขึ้น</li> </ol> <p><b>อุปสรรค</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. มีปัญหาด้านเศรษฐกิจ ทำให้ราคาวัตถุดิบสูงขึ้น</li> <li>2. การประชาสัมพันธ์งานกิจกรรมมีน้อยไม่ทั่วถึง</li> </ol>
<p>5. คุณพรชัย เขียวมั่ง</p>	<p><b>จุดแข็ง</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. มีความรู้และความชำนาญงานโลหะมานาน</li> <li>2. สถานที่ในการผลิตผลิตภัณฑ์อยู่ในแหล่งชุมชน</li> <li>3. มีช่องทางการจัดจำหน่าย/ประชาสัมพันธ์ที่แน่นอน</li> <li>4. มีการตรวจสอบสินค้าก่อนจัดจำหน่ายทุกครั้ง</li> <li>5. ราคาผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับท้องตลาด</li> <li>6. มีทรัพยากรที่พอเพียงสำหรับประกอบธุรกิจ</li> </ol> <p><b>จุดอ่อน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. บุคคลที่บ่อดองงานหัตถกรรมโลหะเริ่มน้อยลง</li> <li>2. ไม่มีตราสินค้าและการพัฒนาบรรจุภัณฑ์เป็นของตนเอง</li> </ol> <p><b>โอกาส</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. มีหน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชน สนับสนุนธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากขึ้น และมีหน่วยงานที่ให้คำปรึกษาด้านการทำธุรกิจเพิ่มมากขึ้นด้วย</li> <li>2. กระแสความนิยมงานโลหะมีมากขึ้น</li> </ol>

การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
<p>6. คุณกานดา ประเสริฐ</p>	<p><u>อุปสรรค</u></p> <p>1.ปัญหาทางด้านเศรษฐกิจ ส่งผลให้ราคาวัตถุดิบสูงขึ้น</p> <p>2.คู่แข่งชั้นในตลาดระดับเดียวกันมีจำนวนมาก</p> <p><u>จุดแข็ง</u></p> <p>1.มีทักษะฝีมือเชิงช่างด้านงาน โลหะมานาน</p> <p>2.มีช่องทางจัดจำหน่าย/ประชาสัมพันธ์ที่แน่นอน</p> <p>3.ราคาผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับท้องตลาด</p> <p><u>จุดอ่อน</u></p> <p>1.บุคคลสืบทอดงานหัตถกรรม โลหะเริ่มน้อยลง</p> <p><u>โอกาส</u></p> <p>1.มีหน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชนที่ให้คำปรึกษาด้านการทำธุรกิจเพิ่มมากขึ้น</p> <p><u>อุปสรรค</u></p> <p>1.ปัญหาทางด้านเศรษฐกิจ ส่งผลให้ราคาวัตถุดิบสูงขึ้น</p> <p>2.มีคู่แข่งชั้นเป็นจำนวนมากทำให้ผู้บริโภคแยกแยะได้ยาก</p>
<p>7. เอื้อนรัชชัย</p>	<p><u>จุดแข็ง</u></p> <p>1.มีความรู้และความชำนาญทางด้านงาน โลหะมานาน</p> <p>2.สถานที่ที่ใช้ในการผลิตผลิตภัณฑ์อยู่ในแหล่งชุมชน</p> <p>3.มีช่องทางจัดจำหน่าย/ประชาสัมพันธ์ที่แน่นอน</p> <p>4.มีการส่งเสริมการตลาด</p> <p>5.ราคาผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับท้องตลาด</p> <p>6.มีทรัพยากรเพียงพอต่อการประกอบธุรกิจ</p> <p><u>จุดอ่อน</u></p> <p>1.บุคคลสืบทอดงานหัตถกรรม โลหะเริ่มน้อยลง</p>

การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
<p>7. เอือนรัชชัย</p>	<p><u>โอกาส</u></p> <p>1.ในปัจจุบันมีหน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชน สนับสนุนธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากขึ้นและมีหน่วยงานที่ให้คำปรึกษาด้านการทำธุรกิจเพิ่มมากขึ้นด้วย</p> <p><u>อุปสรรค</u></p> <p>1.ปัญหาทางด้านเศรษฐกิจ ส่งผลให้ราคาวัตถุดิบสูงขึ้น</p> <p>2.คู่แข่งในตลาดระดับเดียวกันมีจำนวนมากทำให้ผู้ประกอบการต้องพัฒนาสินค้าอย่างต่อเนื่อง</p>
<p>8. คุณปฎิญา ลิงห์แก้ว</p>	<p><u>จุดแข็ง</u></p> <p>1.มีความรู้และความชำนาญงานโลหะมานาน</p> <p>2.มีช่องทางจัดจำหน่ายและประชาสัมพันธ์ที่แน่นอน</p> <p>3.มีการส่งเสริมการตลาดและการส่งเสริมการขาย</p> <p>4.ราคาผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับท้องตลาด</p> <p>5.มีวัตถุดิบที่เพียงพอต่อการผลิตหัตถกรรมงานจักสาน</p> <p><u>จุดอ่อน</u></p> <p>1.บุคคลที่ถือครองงานหัตถกรรมโลหะเริ่มน้อยลง</p> <p>2.ขาดความรู้ด้านการตลาดในการจำหน่ายสินค้า</p> <p><u>โอกาส</u></p> <p>1.กระแสความนิยมงานโลหะมีมากขึ้น</p> <p>2.วิถีของโลกที่ยอมรับวัฒนธรรม งานฝีมือ และสิ่งประดิษฐ์ของคนไทย</p> <p><u>อุปสรรค</u></p> <p>1.คู่แข่งในตลาดระดับเดียวกันมีจำนวนมาก</p> <p>2.ผู้ประกอบการมีบุคลากรไม่ชำนาญเฉพาะด้าน ไม่มีคำตอบแทนที่แน่นอน</p>



การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
<p>9. คุณอำเภอ พุ่มบัณดิษฐ</p>	<p><b>จุดแข็ง</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ผู้ประกอบการมีความรู้และความชำนาญทางด้านงานโลหะมานาน</li> <li>2. ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายและประชาสัมพันธ์ที่แน่นอน</li> <li>3. ผู้ประกอบการมีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ผ่านทางสื่อสิ่งพิมพ์ และสื่อออนไลน์</li> </ol> <p><b>จุดอ่อน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. บุคคลที่บ่ทอดงานหัตถกรรมโลหะเริ่มน้อยลง</li> </ol> <p><b>โอกาส</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเพิ่มมากขึ้น</li> </ol> <p><b>อุปสรรค</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. คู่แข่งขันในตลาดระดับเดียวกันมีจำนวนมาก</li> </ol>
<p>10. คุณธิดาพร บุญประเสริฐไพศาล</p>	<p><b>จุดแข็ง</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ผู้ประกอบการมีความรู้และความชำนาญทางด้านงานโลหะมานาน</li> <li>2. ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่ายและประชาสัมพันธ์ที่แน่นอน</li> <li>3. มีการส่งเสริมการตลาดและการส่งเสริมการขาย</li> <li>4. ราคาผลิตภัณฑ์มีความเหมาะสมกับท้องตลาด</li> </ol> <p><b>จุดอ่อน</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. บุคคลที่บ่ทอดงานหัตถกรรมโลหะเริ่มน้อยลง</li> <li>2. เกิดความผันผวนทางเศรษฐกิจได้</li> </ol> <p><b>โอกาส</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. กระแสความนิยมงานโลหะมีมากขึ้น</li> <li>2. รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมเพิ่มมากขึ้น</li> </ol>

การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis
	<b>อุปสรรค</b> 1. คู่แข่งขันในตลาดระดับเดียวกันมีจำนวนมาก 2. ปัญหาทางด้านเศรษฐกิจ ส่งผลให้ราคาวัตถุดิบสูงขึ้น

ตารางที่ 5.8 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาโลหะ

#### 4. วิเคราะห์การสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นและคุณลักษณะของผู้นำกลุ่ม เจ้าของกิจการ ผู้ประกอบการ ที่นำไปสู่การสืบทอดภูมิปัญญาด้านงานหัตถกรรมโลหะ

การสืบทอดอาชีพหัตถกรรมโลหะของกลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการในเขตอำเภอจอมทอง อำเภอสารภี อำเภอสันป่าตอง อำเภอดอยสะเก็ด อำเภอแม่ริม ในจังหวัดเชียงใหม่ ที่ได้มีการจัดการเรียนรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อเป็นการประสมประสานภูมิปัญญาสมัยใหม่เข้ากับภูมิปัญญาท้องถิ่นเข้าด้วยกัน มีความจำเป็นต่อการดำรงชีวิตประจำวันอยู่ในฐานะที่ทำงานเป็นผู้นำชุมชนเคยแนะนำให้คนในชุมชนช่วยกันสืบทอดและรักษาไว้ให้คงอยู่ต่อไป โดยไม่ให้สูญหาย ภูมิปัญญาหลายอย่างสามารถนำมาใช้ได้ดี ให้ความรู้ด้านภูมิปัญญาท้องถิ่นแก่นักเรียน นักศึกษา เกิดเป็นภูมิปัญญาที่สืบทอดต่อกันมามีรากฐานความรู้ ทักษะ ประสบการณ์ของคนในท้องถิ่นที่ได้สั่งสมสืบทอดกันมาอย่างต่อเนื่อง และยังเป็นองค์ความรู้ของคนในท้องถิ่นที่ได้พัฒนาขึ้นให้เหมาะสมกับวิถีดำเนินชีวิตที่เปลี่ยนแปลงไปของคนในท้องถิ่น หรือ สล่า ซึ่งในภาษาชาวบ้านของผู้ที่เป็นช่างนั้นจะเรียกว่า สล่า เป็นช่างที่ไม่ได้รับการศึกษาจากสถาบันทางการช่างอย่างเป็นระบบ คือ เป็นช่างชาวบ้านที่ฝึกหัดทำงานช่างมาจากบรรพบุรุษในครอบครัวของตน ฝึกฝน จากเพื่อนบ้านในหมู่บ้าน ได้กล่าวถึงคุณลักษณะของการเป็นผู้นำมีดังนี้

4.1 ภาวะผู้นำ ผู้นำกลุ่ม เจ้าของกิจการ ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขางานโลหะ ได้มีการแสดงความเป็นภาวะผู้นำ ในการเป็นประธานกลุ่ม ของแต่ละคนจะอยู่ในตัวของแต่ละบุคคลแล้ว โดยผู้นำได้มีโครงสร้าง ซึ่งได้รับการแต่งตั้งจากสมาชิกภายในครอบครัวและสมาชิกภายในชุมชน สำหรับคุณลักษณะผู้นำต้องมีความไว้วางใจ เชื่อมั่นในตนเอง ความเข้มแข็ง ทำหน้าที่ในการกระตุ้น สนับสนุนให้สมาชิกภายในครอบครัวและชุมชนเข้ามามีส่วนร่วมในการประกอบกิจการต่าง ๆ และรับฟังความคิดเห็นของสมาชิกภายในครอบครัวและสมาชิกภายในชุมชน

**4.2 ทักษะฝีมือ** ผู้นำกลุ่ม เจ้าของกิจการหรือผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขางานโลหะ มีความรู้ในการปฏิบัติงานหัตถกรรมสาขางานโลหะ ต้องมีความชำนาญในการคุณโลหะมานาน โดยคุณมนัส คิถวิต มีการสืบทอดการตีมีดมาจากพ่อ ซึ่งได้รับการถ่ายทอดมาจากปู่อีกที คุณมนัส หัตถตีมีด ตั้งตั้งแต่อายุ 15 ปี และยึดอาชีพตีมีดมาตลอดจนปัจจุบัน มีความชำนาญและเชี่ยวชาญ ในการตีมีดเป็นอย่างมากและได้สอนภรรยาในการตีมีดด้วย เพื่อที่จะให้มาเป็นลูกมือของตน ซึ่งแหล่งความรู้ที่ผู้นำกลุ่ม เจ้าของกิจการ ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขางานโลหะได้ใช้ในการศึกษา อาทิ การอบรม การเข้าร่วมงานสนทนา ซึ่งได้รับความรู้ในการอบรม งานสนทนา เกี่ยวกับการผลิต การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ การจัดการที่มีผลต่องานหัตถกรรมงานโลหะในปัจจุบัน

**4.3 การทำงานเพื่อชุมชน** ผู้นำกลุ่ม เจ้าของกิจการ ผู้ประกอบการงานหัตถกรรมงานโลหะ มีการแนะนำสร้างรายได้ด้านอาชีพที่มีประโยชน์ให้กับคนภายในชุมชน ดังที่คุณเกียรติยศ คล้ายสุทธิ ใช้สถานที่ตั้งของการประกอบการธุรกิจเป็นศูนย์การเรียนรู้ และพัฒนาฝีมือแรงงาน ในท้องถิ่น ประกอบด้วยสมาชิก มีความรู้ ความสามารถในการผลิตที่ส่งเสริมทางด้าน ศิลปวัฒนธรรมของภาคเหนือ

สำหรับวิธีการถ่ายทอดองค์ความรู้เพื่อสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นของผู้นำกลุ่ม เจ้าของกิจการ ผู้ประกอบการหัตถกรรมงานโลหะ เป็นการสร้างเครือข่ายเพื่อเผยแพร่สู่เยาวชน นักเรียน นักศึกษา หน่วยงานภาครัฐและเอกชน บุคคลที่สนใจทั่วไป สามารถเผยแพร่ภูมิปัญญาท้องถิ่น ในรูปแบบการเป็นวิทยากร การสาธิตขั้นตอนการทำงานหัตถกรรมประกอบการบรรยาย ให้ผู้ที่สนใจในงานหัตถกรรมได้ร่วมในการปฏิบัติงานจริง ดังเช่น คุณทรงวุฒิ จักรคำ มีหน่วยงานภาครัฐ และเอกชน (ศูนย์ส่งเสริมวัฒนธรรม) ได้จัดกิจกรรมแสดงผลงานผลิตภัณฑ์ ทั้งภายในชุมชนหรือต่างอำเภอ จังหวัดจันทบุรี ก็จะนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่าย ไปสาธิตและให้ความรู้เกี่ยวกับการขั้นตอน การคุณโลหะ วัสดุอุปกรณ์มีอะไรบ้าง ให้ผู้ที่สนใจได้รับชม ลงมือปฏิบัติ และซักถามเกี่ยวกับ ลวดลายของคุณโลหะด้วย