

บทที่ 4

สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของผู้ประกอบการ ธุรกิจหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ของจังหวัดเชียงใหม่

จากการสำรวจลงพื้นที่เพื่อทำการศึกษาข้อมูลและสัมภาษณ์ผู้ประกอบการเกี่ยวกับสถานภาพของหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ของจังหวัดเชียงใหม่ ในเขตพื้นที่อำเภอแมริม อำเภอดอยสะเก็ด อำเภอสารภี อำเภอสันป่าตอง และอำเภอดอยหล่อ นั้น เป็นการนำข้อมูลที่ได้มาทำการวิเคราะห์ถึงสถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของผู้ประกอบการแต่ละราย ซึ่งผู้วิจัยได้เรียบเรียงตามเนื้อหา ดังนี้

1. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณธารีย์ ผดุงศักดิ์วงศ์
2. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณอรทัย ศรีกุลนา
3. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณฐานิต ณ ลำปาง
4. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณประทีป โคสุรัตน์
5. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มแพ้น้ำพิศ (กฤษณะ ไชยยาน)
6. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านริมเหนือ (แก้วมา)
7. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มบุญวิอุตสาหกรรมกระดาษสา
8. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มแม่บ้านป่าจั่ว (อารีรักษ์ คุ่มทอง)
9. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษ (ผ่องพรรณ)
10. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณอรอุมา ปรีชาพานิช
11. ขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์

1. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณธารีย์ ผดุงศักดิ์วงศ์

การสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณธารีย์ ทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึง บริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น การวิเคราะห์ความสอดคล้องของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการดำเนินธุรกิจ การสืบทอดและการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชน ดังนี้

1.1 บริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น

ในส่วนของบริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น ทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึง ประวัติ ผู้ประกอบการ ข้อมูลผลิตภัณฑ์ ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ ข้อมูลการผลิตสินค้า ของผู้ประกอบการ และข้อมูลด้านการตลาดของผู้ประกอบการ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1.1.1 ประวัติผู้ประกอบการ

คุณธารีย์ ผดุงศักดิ์วงศ์ อยู่บ้านเลขที่ 116 หมู่ที่ 6 ตำบลสันโป่ง อำเภอแม่ริม จังหวัดเชียงใหม่ อายุ 51 ปี มีสมาชิกภายในครอบครัว 6 คน รายได้หลักของครอบครัวคือ ค่าขาย (ขายนมสด) มีรายได้เฉลี่ย 12,000 บาทต่อเดือน รายได้นอกเหนือจากอาชีพหลักคือ การทำนา มีรายได้โดยเฉลี่ยประมาณ 1,200 บาทต่อเดือน และรายได้จากงานศิลปประดิษฐ์ (โคมไฟเชือกถัก) เฉลี่ยประมาณ 3,000 บาทต่อเดือน



ภาพที่ 4.1 คุณธารีย์ ผดุงศักดิ์วงศ์และผลิตภัณฑ์โคมไฟเชือกถัก

1.1.2 ข้อมูลผลิตภัณฑ์

ผู้ประกอบการบริหารงานด้วยตนเองเพียงผู้เดียว ในการผลิตสินค้า ผู้ประกอบการได้จัดหาวัตถุดิบเอง โดยซื้อมาจากตลาดวโรรส ภายในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ วัตถุดิบที่จัดซื้อ คือ เชือกฝ้าย สีส้มผ้า หลอดไฟ สายไฟ อุปกรณ์เสริมเกี่ยวกับหลอดไฟ ในการ ออกแบบผลิตภัณฑ์นั้น ผู้ประกอบการได้คิดค้นแบบเองทั้งหมด ระยะเวลาในการปฏิบัติงานของ ผู้ประกอบการคือ จะทำงานทั้งวันทั้งคืน ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการทำอยู่ในปัจจุบันคือ โคมไฟ เชือกถัก ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลา 2 วัน จำหน่ายในราคา 1,000-1,500 บาทต่อชิ้น แหล่งที่จำหน่าย สินค้าของผู้ประกอบการคือ ฝากขายตามร้านค้า ในการประกอบอาชีพนี้ของผู้ประกอบการไม่เคย ได้รับความช่วยเหลือในด้านการผลิต การจำหน่ายสินค้าจากหน่วยงานทางภาครัฐหรือเอกชนเลย สำหรับในการทำงานของผู้ประกอบการได้ประสบปัญหาคือ ยังไม่มีตลาดรองรับ

1.1.3 ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์

ผู้ประกอบการยังไม่มีมีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ เพราะยังขาดงบประมาณ และยังต้องการสนับสนุนจากทางภาครัฐ

1.1.4 ข้อมูลการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการใช้บ้านเป็นสถานที่ในการผลิตสินค้า เพราะสะดวกในการจัดสรรวัตถุดิบ สำหรับผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการทำการผลิตอยู่ในปัจจุบันคือ โคมไฟเชือกถัก ซึ่งเริ่มทำการผลิตในปี พ.ศ. 2553 ซึ่งการทำโคมไฟเชือกถัก มีวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตคือ เชือกฝ้ายผสม หลอดไฟ สายไฟ มีขั้นตอนในการผลิตคือ นำเชือกที่ซื้อมาข้อมสี่ตามต้องการ เสริมแล้วก็ตัดเชือกตามขนาดที่ต้องการ แล้วนำมาถักขึ้นรูปตามแบบที่ต้องการ เมื่อถักเสร็จแล้วก็นำโคมไฟมาประกอบเข้ากับโคมไฟเชือกถัก โดยราคาเชือกอยู่ที่ 120 บาทต่อหนึ่งกิโลกรัม สีส้มผ้า ราคา 40 บาทต่อกล่อง ในการจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการนั้น จะซื้อคราวละไม่มาก ส่วนเกณฑ์ที่ใช้ในการเลือกวัตถุดิบคือ จะเลือกให้เหมาะสมกับชิ้นงาน สำหรับวิธีการเก็บรักษาวัตถุดิบคือ เก็บใส่ถุงหรือกล่อง โดยแยกตามประเภท ทั้งนี้เพื่อป้องกันความชื้นและมอด

1.1.5 ข้อมูลด้านการตลาดของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการผลิตสินค้าเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภค ไม่มีมีตราสินค้า และบรรจุภัณฑ์เป็นของตนเอง ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าชาวต่างประเทศ ซื้อไปเพื่อประดับตกแต่งหรือเป็นของฝากของที่ระลึก ในการกำหนดราคาสินค้านั้น ผู้ประกอบการจะเป็นผู้กำหนดราคาเอง โดยพิจารณาจากต้นทุนสินค้า คุณภาพสินค้า คุณภาพของผู้ซื้อผู้ขาย และความพึงพอใจของผู้ซื้อ ซึ่งราคาเบื้องต้นยังไม่ได้คิดรวมกับค่าขนส่ง ตลอดจนผู้ประกอบการมีกลยุทธ์ด้านราคา ที่เสนอต่อลูกค้าคือ อธิบายถึงชิ้นงานในการทำที่ต้องใช้ความอดทน พยายาม และเวลาในการทำ รวมถึงความยากง่ายในการมัดโดยไม่มีโครงอยู่ภายในมัดด้วยเชือกถักวน ๆ ผู้ประกอบการมีแหล่งจำหน่ายสินค้า 1 แห่ง และผ่านพ่อค้าคนกลาง 1 แห่ง สาเหตุที่มีการจัดจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลางคือ สามารถขายหรือกระจายสินค้าและบริการแทนผู้ประกอบการได้ดีกว่า โดยผู้ประกอบการมีการแบ่งรายได้ให้แก่พ่อค้าคนกลางคือ ขายในราคาส่งแล้วให้พ่อค้าคนกลางบวกกำไรเอง ส่วนการขนส่งสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคใช้วิธีการแบบขนพาหนะของผู้ประกอบการเอง ผู้ประกอบการมีการส่งเสริมด้านการตลาด ผ่านการใช้สื่อโฆษณา เช่น นิติสาร วารสาร อินเทอร์เน็ต และไม่มีมีการส่งเสริมการขาย ตลอดจนจุดเด่นของธุรกิจเมื่อเทียบกับคู่แข่งรายอื่น ๆ คือ เทคนิคการมัดและรูปแบบที่ไม่เหมือนใคร

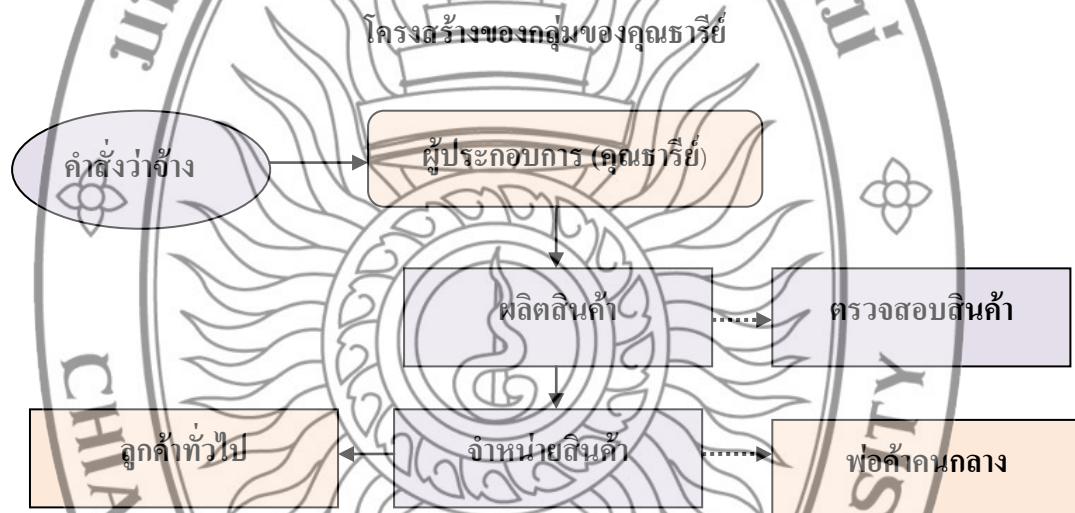
เมื่อกล่าวถึงโครงสร้างองค์กรของคุณชารีย์ ทำให้ทราบว่า ผู้ประกอบการได้ดำเนินการผลิตเพียงคนเดียว ซึ่งทางคุณชารีย์ได้มีการจัดโครงสร้างองค์กรให้สอดคล้องกับแนวเศรษฐกิจพอเพียงดังนี้

จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มของคุณชารีย์

ประเภทสมาชิกกลุ่ม	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการ (คุณชารีย์)	1
รวม	1

ตารางที่ 4.1 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่ม

ที่มา : ชารีย์ ผดุงศักดิ์วงศ์, 2554 : สัมภาษณ์.



แผนภูมิที่ 4.1 โครงสร้างของกลุ่มของคุณชารีย์

จากแผนภูมิที่ 4.1 จะเห็นว่า ผู้ประกอบการจะรับหน้าที่ทั้งหมด ตั้งแต่รับคำสั่งว่าจ้าง การผลิต และการจัดจำหน่าย โดยการจำหน่ายนั้นจะมีพอลค้าคนกลาง (ตัวแทนจำหน่าย) เข้ามาช่วยในเรื่องการกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภคอีกทางหนึ่ง

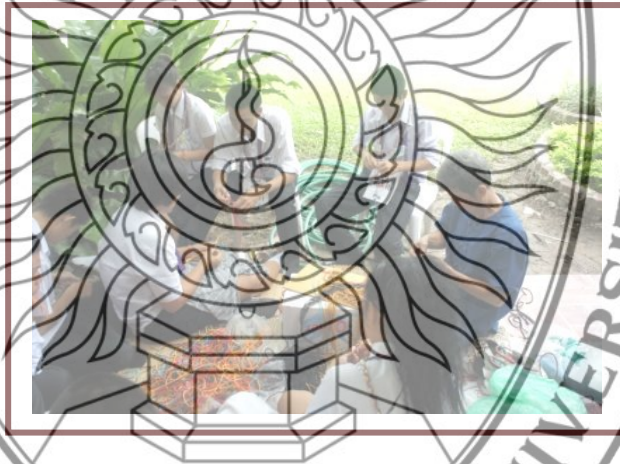
1.2 วิเคราะห์ความสอดคล้องของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการดำเนินธุรกิจ

ในด้านปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงนั้น ในส่วนตัวของคุณชารีย์เองก็เห็นด้วยกับการดำเนินชีวิตตามแนวทางเศรษฐกิจพอเพียงอยู่แล้ว โดยคุณชารีย์และสมาชิกภายในครอบครัวรู้จักดำเนินชีวิตอย่างพอเพียง รู้จักช่วยเหลือและพึ่งพาอาศัยกัน นับเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีระหว่างครอบครัวและชุมชน ตลอดจนคุณชารีย์ได้นำปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในการดำเนินธุรกิจคือ มีสำนึกในคุณธรรม ความซื่อสัตย์สุจริตต่อผู้บริโภค มีการบริหารจัดการธุรกิจที่เหมาะสม

โดยจะใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ภายในท้องถิ่น และใช้วัตถุดิบที่มีอยู่อย่างจำกัดด้วยความคุ้มค่า เช่น เศษเชือกที่เหลือจากการถักจะถักนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีขนาดเล็ก เช่น เข็มขัด เป็นต้น และเน้นการตอบสนองตลาดภายในประเทศและต่างประเทศเป็นหลักตามลำดับ

1.3 การสืบทอดและการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชน

ในปัจจุบันคุณชารีย์ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญของภูมิปัญญาท้องถิ่นงานหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ที่กำลังจะสูญหาย ทำให้คุณชารีย์ได้สืบทอดงานหัตถกรรมท้องถิ่นประเภทนี้ไว้ไม่ให้สูญหายไปและยังเป็นมรดกทางวัฒนธรรมภูมิปัญญาสำหรับลูกหลานให้ได้เรียนรู้สืบทอดไปอีกด้วย โดยคุณชารีย์ได้เรียนรู้การทำงานหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ด้วยตนเอง ซึ่งในแต่ละครั้งที่คุณชารีย์นำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายตามสถานที่ต่าง ๆ เช่น ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 หรือตามงานที่ทางภาครัฐและเอกชนจัดขึ้น ก็จะมีการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชนโดยใช้วิธีการสาธิตการถักไหมไฟ เข็มขัด กระเป๋า ให้ดูเป็นตัวอย่าง อธิบายขั้นตอนการทำ เพื่อให้ผู้ที่สนใจไม่ว่าจะเป็นนักเรียน นักศึกษา และบุคคลทั่วไปฝึกหัดตามที่ได้อธิบายไว้ ตลอดจนเพื่อให้ผู้เรียนนำไปปฏิบัติจริงหรือนำไปประกอบเป็นอาชีพ



ภาพที่ 4.2 คุณชารีย์ สอนวิธีการทำไหมไฟเชือกถักให้แก่ นักศึกษามหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ ในงานนิทรรศการวัฒนธรรมเชิงช่าง วันที่ 16-18 มิถุนายน 2554 ณ บริเวณอาคาร คณะมนุษยศาสตร์ฯ

2. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณอรทัย ศรีกุลนา

การสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณอรทัย ทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึง บริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น การวิเคราะห์ความสอดคล้องของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการดำเนินธุรกิจ การสืบทอดและการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชน ดังนี้

2.1 บริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น

ในส่วนของบริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น ทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึง ประวัติ ผู้ประกอบการ ข้อมูลผลิตภัณฑ์ ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ ข้อมูลการผลิตสินค้า ของผู้ประกอบการ และข้อมูลด้านการตลาดของผู้ประกอบการ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

2.1.1 ประวัติผู้ประกอบการ

คุณอรทัย ศรีกลิ่น อยู่บ้านเลขที่ 111/2 หมู่ 5 ตำบลแม่คือ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ อายุ 34 ปี จบการศึกษาระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลายปีที่ 6 มีสมาชิกภายใน ครอบครัว จำนวน 4 คน รายได้หลักของครอบครัวคือ ทำงานบริษัท รายได้เฉลี่ย 9,000 บาทต่อเดือน

2.1.2 ข้อมูลผลิตภัณฑ์

ผู้ประกอบการมีชื่อกลุ่มคือ เพ้นท์พัต มีประสบการณ์ในการทำงานมากกว่า 9 ปี ผู้ประกอบการบริหารงานร่วมกับสมาชิกภายในกลุ่ม ในการผลิตสินค้าผู้ประกอบการได้จัดหา วัตถุดิบเอง วัตถุดิบที่จัดซื้อคือ โคร่งพัต และรับมาจากผู้ว่าจ้างคือ พัต ในการออกแบบผลิตภัณฑ์นั้น ผู้ประกอบการได้ผลิตตามแบบของผู้ว่าจ้าง ระยะเวลาในการปฏิบัติงานคือ จะทำงานทั้งวันที่บ้าน ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการทำอยู่ในปัจจุบันคือ พัต จำหน่ายในราคา 100 บาทต่อชิ้น แหล่งที่จำหน่าย สินค้าของผู้ประกอบการคือ ฝากขายตามร้านค้า ในการประกอบอาชีพนี้ของผู้ประกอบการไม่เคย ได้รับความช่วยเหลือในด้านการผลิต การจำหน่ายสินค้าจากหน่วยงานใดเลย สำหรับในการทำงาน ของผู้ประกอบการได้ประสบปัญหาคือ ต้นทุนในการผลิตสูง



ภาพที่ 4.3 ผลิตภัณฑ์ของคุณอรทัย

2.1.3 ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์

เมื่อผลิตสินค้าเสร็จ กลุ่มผู้ประกอบการได้มีการประชาสัมพันธ์เพื่อจัดจำหน่าย คือ ตามร้านค้าต่าง ๆ

2.1.4 ข้อมูลการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการใช้บ้านเป็นสถานที่ในการผลิตสินค้า เพราะใกล้ตลาดและสถานที่จำหน่ายสินค้า สำหรับผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการทำการผลิตอยู่ในปัจจุบันคือ แป้งพัฟและร่ม วัสดุที่ใช้ในการผลิตคือ ไม้ไผ่ (ราคา 50 บาทต่อลำ) ผ้า กาว ด้าย ในการจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการนั้น จะซื้อคราวละไม่มาก ส่วนเกณฑ์ที่ใช้ในการเลือกวัตถุดิบคือ จะเลือกไม้ไผ่ที่ตรงและพอเหมาะกับความยาวของพัดหรือร่ม สำหรับวิธีการเก็บรักษาไม้ไผ่ก็นำน้ำมาพรมและปิดทับด้วยผ้า ผู้ประกอบการมีมาตรฐานในการควบคุมการผลิตสินค้าคือ ทำด้วยความประณีต สวยงาม

2.1.5 ข้อมูลด้านการตลาดของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการผลิตสินค้าเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภค โดยได้รับการสืบทอดการแปรรูปแป้งพัฟและร่มมาจากรุ่นพ่อและแม่ ผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้าเป็นของตนเอง แต่มีการตรวจสอบสินค้าก่อนจำหน่ายคือ เช็ควงโครงพัดว่าขาดหรือนักบ้าง ลูกคำคือ บุคคลทั่วไปและนักท่องเที่ยว ในการกำหนดราคาสินค้าพิจารณาจากต้นทุนสินค้าและคุณภาพสินค้า ซึ่งราคาเบื้องต้นยังไม่ได้คิดรวมกับค่าขนส่ง มีแหล่งจำหน่ายสินค้า 3 แห่งและผ่านพ่อค้าคนกลาง 1 แห่ง สาเหตุที่มีการจัดจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลางคือ สามารถขายหรือกระจายสินค้าและบริการแทนผู้ประกอบการได้ดีกว่า ส่วนการขนส่งสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคใช้วิธีการแบบยานพาหนะของผู้ประกอบการเอง ตลอดจนจุดเด่นของธุรกิจเมื่อเทียบกับคู่แข่งรายอื่น ๆ คือ มีการตรวจเช็คผลิตภัณฑ์ทุกครั้งก่อนออกจำหน่าย

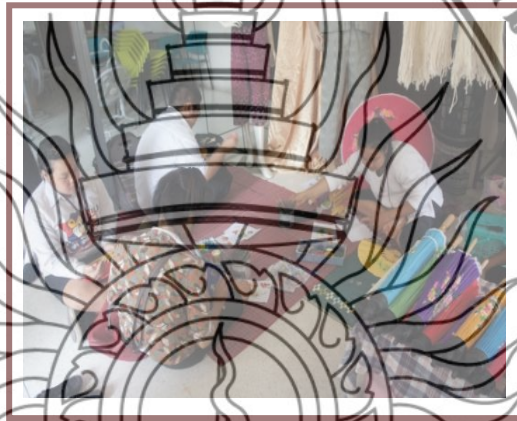
2.2 วิเคราะห์ความสอดคล้องของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการดำเนินธุรกิจ

ในด้านปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงนั้น ในส่วนตัวของคุณอรทัยเองก็เห็นด้วยกับการดำเนินชีวิตตามแนวทางเศรษฐกิจพอเพียงอยู่แล้ว โดยคุณอรทัยได้นำปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในการดำเนินชีวิตและการดำเนินธุรกิจได้เป็นอย่างดี ซึ่งในการดำเนินชีวิตภายในครอบครัวจะรู้จักดำเนินชีวิตอย่างพอเพียง รู้จักช่วยเหลือซึ่งกันและกัน พึ่งพาอาศัยกันและมีการเตรียมความพร้อมต่อการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลา ตลอดจนการดำเนินธุรกิจคุณอรทัยจะดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์สุจริตต่อผู้บริโภค เน้นการค้าดำเนินธุรกิจระยะยาวและใช้วัตถุดิบภายในชุมชนเป็นหลัก ซึ่งคุณอรทัยจะซื้อพัดและร่มจากอำเภอสันกำแพง เพราะอยู่ใกล้บ้านและเดินทางสะดวก และมีการบริหารจัดการธุรกิจที่เหมาะสมกับสถานภาพของตนเอง

2.3 การสืบทอดและการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชน

คุณอรทัยมีประสบการณ์ในการทำงานมากกว่า 9 ปี โดยได้เรียนรู้การแปรรูปแป้งพัฟและร่มจากครอบครัวและสมาชิกภายในกลุ่มที่ปฏิบัติร่วมกัน โดยในการเรียนรู้เริ่มแรกนั้นเป็นการศึกษาถึง

อุปกรณ์ ขั้นตอนการทำงาน จากนั้นจึงนำความรู้ที่ได้มาทำการฝึกปฏิบัติจนเกิดความชำนาญจนมาถึงปัจจุบัน สำหรับการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชนนั้น ส่วนใหญ่จะเป็นการสาธิตวิธีการพื้นที่พืดและร่วม เพื่อให้ผู้ที่สนใจได้ฝึกหัดตาม ซึ่งบุคคลที่สนใจส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มนักเรียน นักศึกษาและผู้ว่างงาน ทั้งนี้เพื่อนำความรู้ที่ได้ไปปฏิบัติจริงหรือนำไปประกอบเป็นอาชีพ ทั้งนี้คุณอรทัย (สัมภาษณ์ : 2554) ได้ให้เหตุผลในการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชนว่า อยากให้คนรุ่นหลังเล็งเห็นถึงความสำคัญของภูมิปัญญาท้องถิ่นงานหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ที่กำลังจะสูญหาย และทำการสืบทอดงานหัตถกรรมท้องถิ่นประเภทนี้ไว้ ไม่ให้สูญหายไป และยังเป็นมรดกทางวัฒนธรรมภูมิปัญญาสำหรับลูกหลานให้ได้เรียนรู้สืบทอดไป



ภาพที่ 4.4 คุณอรทัย สอนวิธีการพื้นที่พืดให้แก่เด็กนักเรียนมหาวิทยาลัยราชภัฏ
เชียงใหม่ ในงานมิตินัมพันวัฒนธรรมเชิงช่าง
วันที่ 16-18 มิถุนายน 2554 ณ บริเวณจตุรคาร คณะมนุษยศาสตร์ฯ

3. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณฐานิต ณ ลำปาง

การสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณฐานิต ทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึง บริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น การวิเคราะห์ความสอดคล้องของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการดำเนินธุรกิจ การสืบทอดและการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชน ดังนี้

3.1 บริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น

ในส่วนของบริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น ทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึง ประวัติผู้ประกอบการ ข้อมูลผลิตภัณฑ์ ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ ข้อมูลการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการ และข้อมูลด้านการตลาดของผู้ประกอบการ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

3.1.1 ประวัติผู้ประกอบการ

คุณฐานิต ณ ลำปาง อยู่บ้านเลขที่ 237 หมู่ที่ 2 ตำบลยางเนิ้ง อำเภอสารภี จังหวัดเชียงใหม่ อายุ 39 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี มีสมาชิกภายในครอบครัว จำนวน 3 คน รายได้หลักของครอบครัวคือ รับจ้าง รายได้เฉลี่ย 23,000 บาทต่อเดือน รายได้นอกเหนือจากอาชีพหลักคือ ค้าขาย มีรายได้โดยเฉลี่ยประมาณ 8,000 บาทต่อเดือน



ภาพที่ 4.5 คุณฐานิต

3.1.2 ข้อมูลผลิตภัณฑ์

ผู้ประกอบการบริหารงานด้วยตนเอง ในการผลิตสินค้าผู้ประกอบการได้จัดหาวัตถุดิบเอง โดยซื้อมาจากตลาดวโรรส ภายในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ วัตถุดิบที่จัดซื้อคือ ผ้าสีที่ใช้พิมพ์ ด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ได้คิดค้นแบบเองทั้งหมดและออกแบบโดยได้ข้อเสนอแนะจากผู้ว่าจ้าง ระยะเวลาในการปฏิบัติงานคือ จะทำงานทั้งวันที่บ้าน ผลิตภัณฑ์ทำการผลิตอยู่ในปัจจุบันคือ 1) กระเป๋าผ้าพิมพ์ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลา 2-3 ชั่วโมง ได้จำนวนสินค้า 1 ชิ้น จำหน่ายในราคา 220 บาทต่อชิ้น 2) ตุ๊กตาไม้พิมพ์ ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลา 1 วัน ได้จำนวนสินค้า 10 ชิ้น จำหน่ายในราคา 100 ถึง 300 บาทต่อชิ้น 3) เสื้อยืดพิมพ์ ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลา 2 ชั่วโมง ได้จำนวนสินค้า 1 ชิ้น จำหน่ายในราคา 250 บาทต่อชิ้น แหล่งจำหน่ายสินค้าของผู้ประกอบการคือ ถนนคนเดินและมีผู้มาซื้อถึงสถานที่ผลิต สำหรับในการทำงานของผู้ประกอบการได้ประสบปัญหาคือ ค่าแรงสูง ขาดบุคลากรการทำงานทางด้านการพิมพ์

3.1.3 ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์

ผู้ประกอบการประชาสัมพันธ์สินค้าตามงานแสดงสินค้าและถนนคนเดิน

3.1.4 ข้อมูลการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการใช้บ้านเป็นสถานที่ในการผลิตสินค้า เพราะไม่ต้องเสียค่าเช่า สำหรับผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตอยู่ในปัจจุบันคือ 1) กระเป๋าผ้าพิมพ์ (เริ่มทำการผลิตในปี พ.ศ. 2550)

2) ตุ๊กตาไม้แฟนท์ (เริ่มทำการผลิตในปี พ.ศ. 2552) และ 3) เสื้อยืดแฟนท์ (เริ่มทำ การผลิตในปี พ.ศ. 2553) ซึ่งราคาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้าคือ 1) ผ้าใบ ราคา 70 บาทต่อเมตร 2) เสื้อยืด ราคา 70-110 บาท/ตัว 3) ตุ๊กตาไม้ ราคา 45-60 บาทต่อตัว 4) สีอะคริลิกหรือสีแฟนท์ผ้า ราคา 200-300 บาท สำหรับลักษณะในการจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการคือ ซื้อตาม ระยะเวลาการขาย ส่วนเกณฑ์ที่ใช้ในการเลือกวัตถุดิบคือ คุณภาพ สำหรับวิธีการเก็บรักษาวัตถุดิบ คือ เก็บใบใส่ถังและใส่วัตถุกันชื้น ส่วนมาตรฐานในการควบคุมการผลิตสินค้าคือ ตรวจสอบเช็คด้วยตนเอง



ภาพที่ 4.6 ผลิตภัณฑ์กระเป๋าสีแฟนท์ของมูลนิธิ

3.1.5 ข้อมูลด้านการตลาดของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการผลิตสินค้าเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภค ลูกค้านั้นจะเป็นลูกค้าชาวต่างประเทศ ซื้อไปเพื่อใช้เองและนำไปขายต่อ ในการกำหนดราคาสินค้านั้นพิจารณาจากต้นทุนสินค้า และคุณภาพของผู้ซื้อผู้ขาย ซึ่งราคาเบื้องต้นยังไม่ได้คิดรวมกับค่าขนส่ง ตลอดจนผู้ประกอบการมีกลยุทธ์ด้านราคาที่เสนอต่อลูกค้าคือ อธิบายถึงชิ้นงานว่าเป็นงานฝีมือ ที่แสดงถึงความน่ารักและช่วยลดภาวะโลกร้อน ใช้เวลาทำอย่างตั้งใจ ผู้ประกอบการมีแหล่งจำหน่ายสินค้า 2 แห่ง และมีร้านจำหน่ายสินค้าเอง 2 แห่ง ส่วนการขนส่งสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคใช้วิธีการแบบยานพาหนะของผู้ประกอบการและยานพาหนะของบริษัทขนส่ง ตลอดจนจุดเด่นของธุรกิจเมื่อเทียบกับคู่แข่งรายอื่น ๆ คือ รูปแบบที่ไม่เหมือนใคร และเมื่อกล่าวถึงโครงสร้างองค์กรของมูลนิธิ ได้มีการจัดโครงสร้างองค์กรให้สอดคล้องกับแนวเศรษฐกิจพอเพียงดังนี้

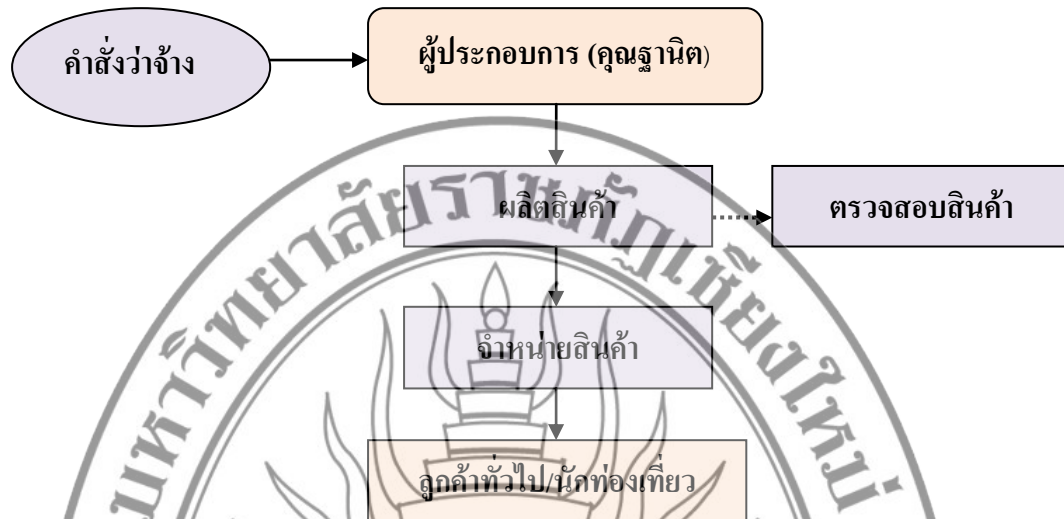
จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มของมูลนิธิ

ประเภทสมาชิกกลุ่ม	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการ (มูลนิธิ)	1
รวม	1

ตารางที่ 4.2 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่ม

ที่มา : มูลนิธิ ฅ ลำปาง, 2554 : สัมภาษณ์.

โครงสร้างของกลุ่มของคุณฐานิต



แผนภูมิที่ 4.2 โครงสร้างของกลุ่มของคุณฐานิต

จากแผนภูมิที่ 4.2 จะเห็นว่าคุณฐานิตทำหน้าที่ตั้งแต่รับคำสั่งว่าจ้าง การผลิต การตลาด และการจัดจำหน่ายด้วยตนเองทั้งหมด

3.2 วิเคราะห์ความสอดคล้องของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการดำเนินธุรกิจ

คุณฐานิตได้นำปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในการดำเนินชีวิต คือ เน้นการปฏิบัติบนทางสายกลาง ซึ่งยึดหลักความพอประมาณ ความมีเหตุผล และการมีภูมิคุ้มกันที่ดีในการเตรียมพร้อมรับการเปลี่ยนแปลงด้านต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้น ทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม สิ่งแวดล้อม ความรู้ และเทคโนโลยี เป็นต้น และในส่วนของ การดำเนินธุรกิจด้วยแล้ว คุณฐานิตกล่าวว่า แนวคิดปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงก็มีความสำคัญด้วยเช่นกัน ไม่ว่าจะเป็นด้านความซื่อสัตย์สุจริต การใช้วัตถุดิบที่มีอยู่ภายในท้องถิ่นให้คุ้มค่าที่สุด และผลิตภัณฑ์ของคุณฐานิตมีหลากหลาย สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทุกกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นเด็ก วัยรุ่น ผู้ใหญ่ ตลอดจนสินค้าเป็นงานฝีมือ และช่วยลดภาวะโลกร้อน เป็นต้น

3.3 การสืบทอดและการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชน

คุณฐานิตได้เรียนรู้การทำกระเป๋าสีผ้าพันท์ ตุ๊กตาไม้พันท์ และเสื้อยืดพันท์ด้วยตนเอง โดยทำการศึกษาจากหนังสือ สื่อออนไลน์ และการสังเกตจากผู้ประกอบอาชีพเหล่านี้ ซึ่งจะนำความรู้ที่ได้นั้นมาลองผลิตเองด้วยตนเอง และพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความแปลกใหม่ หลากหลาย ไม่เหมือนกับคู่แข่งรายอื่น ๆ สำหรับการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชนนั้น ส่วนใหญ่คุณฐานิตจะใช้วิธีการถ่ายทอดความรู้แก่บุคคลที่สนใจไม่ว่าจะเป็นนักเรียน นักศึกษา

และบุคคลทั่วไปด้วยการอธิบายถึงอุปกรณ์และขั้นตอนการทำงานเท่านั้น เพื่อให้ผู้ที่สนใจได้นำความรู้ที่ได้เหล่านั้นไปทำการฝึกหัดตามและนำไปประกอบเป็นอาชีพ ตลอดจนเพื่อให้งานหัตถกรรมสาขาสิลปะประดิษฐ์ที่กำลังจะสูญหายได้เป็นมรดกทางวัฒนธรรมภูมิปัญญาสืบทอดในสังคมต่อไป

4. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณประกิตต์ โกสุรัตน์

การสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณประกิตต์ทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึง บริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น การวิเคราะห์ความสอดคล้องของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการดำเนินธุรกิจ การสืบทอดและการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชน ดังนี้

4.1 บริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น

ในส่วนของบริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น ทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึง ประวัติผู้ประกอบการ ข้อมูลผลิตภัณฑ์ ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ ข้อมูลการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการ และข้อมูลด้านการตลาดของผู้ประกอบการ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

4.1.1 ประวัติผู้ประกอบการ

คุณประกิตต์ โกสุรัตน์ อยู่บ้านเลขที่ 204 หมู่ 7 ตำบลหนองผึ้ง อำเภอสารภ จังหวัดเชียงใหม่ อายุ 53 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี มีสมาชิกภายในครอบครัวจำนวน 3 คน รายได้หลักของครอบครัวคือ การส่งออก ทรายได้เฉลี่ย 50,000 บาทต่อเดือน

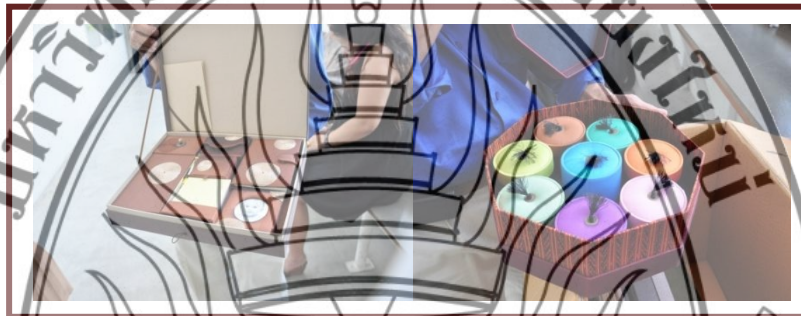


ภาพที่ 4.7 คุณประกิตต์ โกสุรัตน์

4.1.2 ข้อมูลผลิตภัณฑ์

ผู้ประกอบการมีกิจการชื่อ East to West Co; Ltd. มีประสบการณ์ในการทำงาน 18 ปี ผู้ประกอบการบริหารงานด้วยตนเองเพียงผู้เดียว ซึ่งทำเป็นธุรกิจในรูปแบบของบริษัท เหตุผลที่บริหารงานที่ปฏิบัติอยู่ปัจจุบันคือ มีงานต่อเนื่องตลอดทั้งปี กระจายรายได้สู่คนงานซึ่งเป็นแรงงานท้องถิ่น ในการผลิตสินค้าผู้ประกอบการได้จัดหาวัตถุดิบเอง วัตถุดิบที่จัดซื้อคือ ผ้า กาว หนังกเทียม

เศษผ้าไหม กระดุม ลูกปัด ซึ่งจะซื้อจากเชียงใหม่ และกรุงเทพฯ และวัตถุดิบบางส่วนรับมาจากผู้ว่าจ้าง ในการออกแบบผลิตภัณฑ์ได้ผลิตตามแบบของผู้ว่าจ้าง ออกแบบโดยได้ข้อเสนอแนะจากผู้ว่าจ้าง และคิดค้นแบบเองทั้งหมด ระยะเวลาในการปฏิบัติงานคือ จะทำงานทั้งวัน ตั้งแต่ 08.00-17.00 น. โดยจะมีลูกจ้างเข้ามาช่วยงาน จำนวน 12 คน ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการทำอยู่ในปัจจุบันคือ กล่องจิ๋วเวอร์รียูนาต่าง ๆ กล่องใส่นาฬิกา ของใส่นามบัตร ชุดเครื่องเขียนบนโต๊ะทำงาน แหล่งที่จำหน่ายสินค้าของผู้ประกอบการคือ จะมีผู้มาซื้อถึงสถานที่ผลิตและจำหน่ายในการจัดงานแสดงสินค้าต่าง ๆ หรือถนนคนเดิน และผู้ประกอบการได้ประสบปัญหาคือ ขาดเงินทุนสำรอง



ภาพที่ 4.8 ผลิตภัณฑ์ของชุมชนประจักษ์ โกสุรัตน์

4.1.3 ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์

เมื่อผลิตสินค้าเสร็จ กลุ่มผู้ประกอบการได้มีการประชาสัมพันธ์เพื่อจัดจำหน่ายคือ ตามงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ถนนคนเดิน และมีเว็บไซต์คือ www.handmadesilkbox.com

4.1.4 ข้อมูลการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการใช้บ้านเป็นสถานที่ในการผลิตสินค้า เพราะเป็นแหล่งแรงงาน ไม่ต้องเสียค่าเช่าที่ สำหรับผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการทำการผลิตอยู่ในปัจจุบันคือ กล่องจิ๋วเวอร์รียูนาต่าง ๆ กล่องใส่นาฬิกา ของใส่นามบัตร ชุดเครื่องเขียนบนโต๊ะทำงาน ในการจัดซื้อวัตถุดิบจะซื้อคราวละไม่มาก เนื่องจากกำลังเงินไม่พอ ส่วนเกณฑ์ที่ใช้ในการเลือกวัตถุดิบขึ้นอยู่กับปริมาณคำสั่งซื้อ ในขณะนั้น บางครั้งถ้าซื้อในปริมาณที่มากก็จะได้ราคาถูกลง แต่ถ้าเงินทุนขณะนั้นจำกัดก็จำเป็นต้องซื้อในราคาที่แพง สำหรับวิธีการเก็บรักษาวัตถุดิบคือ เก็บให้มิดชิด และฝาของภาชนะต้องปิดให้มิดชิด สำหรับมาตรฐานในการควบคุมสินค้าคือ มีแผนกเช็คคุณภาพของสินค้าก่อนส่งมอบให้แก่ลูกค้า สินค้าของผู้ประกอบการได้รับการรับรองคุณภาพสินค้าคือ OTOP ระดับ 5 ดาว และเชียงใหม่แบรนด์ ซึ่งสินค้าที่ผลิตเสร็จแล้วของผู้ประกอบการจะถูกเก็บไว้ในที่แสงเข้าไม่ถึง

4.1.5 ข้อมูลด้านการตลาดของผู้ประกอบการ

กลุ่มธุรกิจของผู้ประกอบการมีจำนวนสมาชิก 12 คน ผลิตสินค้าเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภคและเพื่อให้ได้ยอดขายมากที่สุด ผู้ประกอบการมีตราสินค้าและบรรจุ

ภัณฑ์เป็นของตนเองโดยตราสินค้าจะตั้งชื่อตามชื่อเจ้าของและบรรจุภัณฑ์จะเป็นบรรจุภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานเชิงการค้า ลูกค้านของผู้ประกอบการคือ ลูกค้าทั้งในประเทศและต่างประเทศ ในการกำหนดราคาสินค้าพิจารณาจากต้นทุนสินค้า ราคายาของคู่แข่งกัน กำลังซื้อและคุณภาพสินค้า ซึ่งราคาเบื้องต้นยังไม่ได้คิดรวมกับค่าขนส่ง ผู้ประกอบการมีแหล่งจำหน่ายสินค้า 3 แห่ง ส่วนการขนส่งสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคใช้วิธีการแบบยานพาหนะของบริษัทขนส่ง ผู้ประกอบการมีการจัดทำโฆษณาในด้านอินเทอร์เน็ต และมีคู่แข่งทางด้านการค้าภายในชุมชนจำนวน 10 ราย ตลอดจนจุดเด่นของธุรกิจเมื่อเทียบกับคู่แข่งรายอื่น ๆ คือ ผลิตภัณฑ์มีรูปแบบแปลกใหม่ คำนึงถึงการใช้งานได้จริง มีการตรวจสอบคุณภาพสินค้ามีการแลกเปลี่ยนข้อคิดเห็นจากลูกค้าด้านผลิตภัณฑ์อยู่เป็นประจำ

เมื่อกล่าวถึงโครงสร้างองค์กรของคุณประกิตต์ ทำให้ทราบว่า ผู้ประกอบการได้ดำเนินการผลิตร่วมกับสมาชิกครอบครัวและสมาชิกภายในชุมชน/ลูกจ้าง ซึ่งทางคุณประกิตต์ได้มีการจัดโครงสร้างองค์กรให้สอดคล้องกับแนวเศรษฐกิจพอเพียงดังนี้

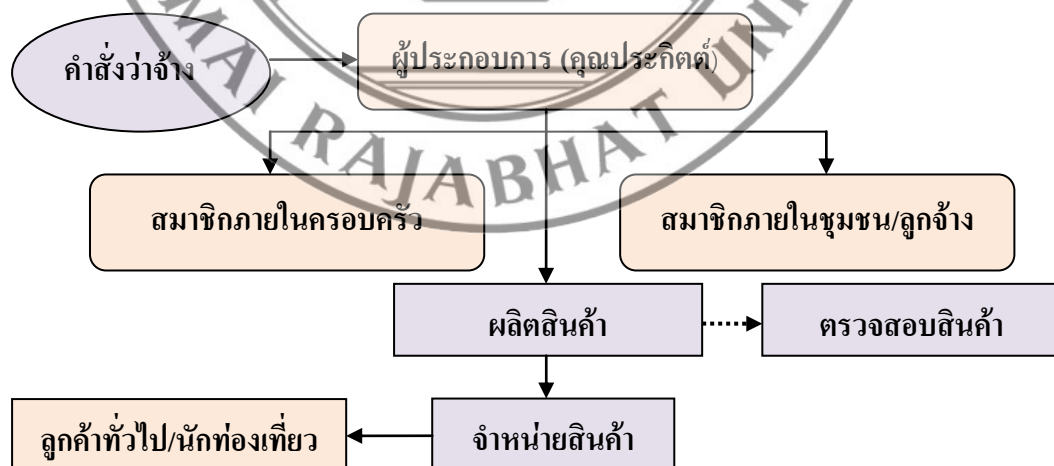
จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มของคุณประกิตต์

ประเภทสมาชิกกลุ่ม	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการ (คุณประกิตต์)	1
สมาชิกภายในครอบครัว	1
สมาชิกภายในชุมชน/ลูกจ้าง	10
รวม	12

ตารางที่ 4.3 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่ม

ที่มา : ประกิตต์ โกสุรัตน์ , 2554 : สัมภาษณ์.

โครงสร้างของกลุ่มของคุณประกิตต์



แผนภูมิที่ 4.3 โครงสร้างของกลุ่มของคุณประกิตต์

จากแผนภูมิที่ 4.3 จะเห็นว่า คุณประติศจะทำหน้าที่ตั้งแต่รับคำสั่งว่าจ้าง การผลิต การตลาด และการจัดจำหน่ายร่วมกับสมาชิกภายในครอบครัวและสมาชิกภายในชุมชน/ลูกจ้าง โดยมีการแบ่งหน้าที่การทำงานตามความถนัดของแต่ละคน

4.2 วิเคราะห์ความสอดคล้องของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการดำเนินธุรกิจ

คุณประติศกล่าวว่า ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียง เป็นปรัชญาชี้ถึงแนวการดำรงอยู่และปฏิบัติตนของประชาชนในทุกระดับ โดยตัวของคุณประติศเองได้มีการนำเอาปรัชญาแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในการดำเนินชีวิตด้วยเช่นกัน โดยยึดหลักการปฏิบัติบนทางสายกลาง ที่ประกอบด้วยความพอประมาณ ความมีเหตุผล และการมีระบบภูมิคุ้มกันในตัวที่ดีพอสมควรต่อการมีผลกระทบใด ๆ อันเกิดจากการเปลี่ยนแปลงทั้งภายนอกและภายใน ซึ่งต้องอาศัยความรอบรู้ ความรอบคอบ และความระมัดระวัง มาใช้ในการวางแผนและการดำเนินกรทุกขั้นตอน เพื่อให้สมดุลและพร้อมต่อการรองรับการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและกว้างขวางทั้งด้านวัตถุ สังคม สิ่งแวดล้อมและวัฒนธรรมจากโลกภายนอกได้เป็นอย่างดี เช่นเดียวกับการนำเอาปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในการดำเนินธุรกิจในด้านต่าง ๆ ของคุณประติศ เช่น เน้นเรื่องคุณภาพผลิตภัณฑ์ สำหรับลูกค้าภายในประเทศและต่างประเทศที่จะได้รับสินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐานเดียวกัน

4.3 การสืบทอดและการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชน

คุณประติศได้เรียนรู้การทำผลิตภัณฑ์กล่องจิ๋วหรือรีขนาดต่าง ๆ กล่องใส่नाฬิกา ของใส่นามบัตร ชุดเครื่องเขียนบนโต๊ะทำงาน ฯลฯ โดยการลองผิดลองถูกด้วยตนเอง ซึ่งจะนำความรู้ที่ได้นั้นมาพัฒนาปรับเปลี่ยนรูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความแปลกใหม่และไม่เหมือนใคร สำหรับการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชนนั้น ส่วนใหญ่คุณประติศจะใช้วิธีการถ่ายทอดความรู้แก่บุคคลที่สนใจในตัวผลิตภัณฑ์ด้วยการอธิบายถึงขั้นตอนการทำงาน วัสดุอุปกรณ์ที่นำมาใช้ในการผลิต และประโยชน์ของตัวผลิตภัณฑ์เท่านั้น เพื่อให้ผู้ที่สนใจได้นำความรู้ที่ได้เหล่านั้นไปทำการฝึกหัดตามหรือนำไปประกอบเป็นอาชีพได้ และนอกจากนี้คุณประติศยังได้มีการถ่ายทอดความรู้เกี่ยวกับงานหัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์แก่สมาชิกภายในครอบครัวและกลุ่มที่ทำงานด้วยกันด้วย ทั้งนี้เพื่อให้งานหัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์มีผู้สืบทอดต่อไป

5. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มพื้นที่พัค

การสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของกลุ่มพื้นที่พัค ทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึง บริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น การวิเคราะห์ความสอดคล้องของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการดำเนินธุรกิจ การสืบทอดและการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชน ดังนี้

5.1 บริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น

ในส่วนของบริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น ทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึง ประวัติ ผู้ประกอบการ ข้อมูลผลิตภัณฑ์ ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ ข้อมูลการผลิตสินค้า ของผู้ประกอบการ และข้อมูลด้านการตลาดของผู้ประกอบการ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

5.1.1 ประวัติของผู้ประกอบการ

คุณเกษม ไซยยาน อยู่บ้านเลขที่ 118 หมู่ที่ 5 ซอย 2 ถนนบ่อสร้าง-ดอยสะเก็ด ตำบลแม่คือ อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ จบการศึกษาระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง มีจำนวนสมาชิกในครอบครัว 4 คน รายได้ทีนอกเหนือจากอาชีพหลักคือ ทำไร่ มีรายได้โดยเฉลี่ย ต่อเดือน 5,000 บาท มีฐานะความเป็นอยู่พออยู่พอกิน

5.1.2 ข้อมูลของผลิตภัณฑ์

ผู้ประกอบการมีชื่อกลุ่มคือ กลุ่มพันธ์ุแพด มีประสบการณ์ในการทำงาน 3 ปี ผู้ประกอบการได้บริหารงานร่วมกับสมาชิกภายในกลุ่ม ในการผลิตสินค้าได้จัดหาวัตถุดิบในการผลิตเองโดยซื้อจากที่บ้านบ่อสร้างและได้ผลิตสินค้าตามแบบของผู้ว่าจ้าง สำหรับระยะเวลาในการปฏิบัติงานคือ ตั้งแต่เวลา 08.30 – 17.00 น. ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการทำอยู่ปัจจุบันคือ 1) แพด ในการผลิต 1 ครั้ง ได้จำนวนสินค้า 20 ชิ้น จำหน่ายในราคา 10 บาท/ชิ้น 2) ร่ม ในการผลิต 1 ครั้ง ได้สินค้า 10 ชิ้น จำหน่ายในราคาสินค้า 10 บาท/ชิ้น แหล่งที่จำหน่ายสินค้าของผู้ประกอบการคือ มีผู้ซื้อมาซื้อถึงสถานที่ผลิตและการฝากจำหน่ายตามร้านค้า ปัจจุบันผู้ประกอบการประสบกับปัญหาด้านทุนในการผลิตสูง

5.1.3 ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์

เมื่อผลิตสินค้าเสร็จ กลุ่มผู้ประกอบการได้มีการประชาสัมพันธ์เพื่อจัดจำหน่ายคือ ผ่านทางร้านค้าของตนเองและการฝากจำหน่ายตามร้านค้าภายในชุมชน

5.1.4 ข้อมูลการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการ

สถานที่ตั้งของแหล่งผลิตสินค้าคือ ศูนย์หัตถกรรมบ่อสร้าง สาเหตุที่ตั้งสถานที่ประกอบการคือ ใกล้ตลาดและสถานที่จำหน่ายสินค้า ในที่นี้ผู้วิจัยขอเสนอกลวิธีการผลิตสินค้า คือ การทำร่ม ทำแพด วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตคือ ไม้ไผ่ ผ้า กาว ด้าย ค่าใช้จ่ายที่ลงทุนคือ 1,000 บาท ถึง 2,000 บาท สำหรับการทำแพदनั้น วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตคือ โกร่งแพด กาว ผ้า มีขั้นตอนในการผลิตคือ นำโครงไม้มาทากาว แล้วเอาผ้ามาติดตามรอยขอบทาบกับโครงที่เตรียมไว้ และนำมาพันที่ลายให้สวยงาม ส่วนราคาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการ คือ ไม้ไผ่ ราคา 50 บาท/1 ลำ สำหรับเกณฑ์ที่ผู้ประกอบการใช้ในการเลือกซื้อวัตถุดิบคือ หาลำไม้ไผ่ตรง ให้พอดี

กับขนาดพัดหรือร่ม โดยวิธีการที่เก็บรักษาวัตถุดิบคือ นำมาพรมน้ำแล้วนำผ้ามาปิดทับ ส่วนการควบคุมการผลิตสินค้าคือ ทำด้วยความประณีต สวยงาม



ภาพที่ 4.9 ผลิตภัณฑ์ของ คุณกฤษณะ

5.1.5 ข้อมูลด้านการตลาดของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการผลิตสินค้าเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภค มีการตรวจสอบสินค้าก่อนการจัดจำหน่ายทุกครั้ง โดยจะคอยเช็คดูว่าโครงพัดขาดหรือหักตรงไหนบ้าง และจะทำการแก้ไขทันที ลูกค้าส่วนใหญ่คือ บุคคลทั่วไปและนักท่องเที่ยว ในการกำหนดราคาสินค้า มีการกำหนดเองพิจารณาในการกำหนดราคาสินค้าคือ ต้นทุนราคาสินค้า และคุณภาพของสินค้า มีช่องในการจัดจำหน่าย 3 แห่ง และการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านตัวแทนจำหน่าย ด้านการขนส่งสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคจะใช้วิธีการขนส่งสินค้าแบบยานพาหนะของผู้ประกอบการ ทั้งนี้จุดเด่นของธุรกิจเมื่อเทียบกับคู่แข่งรายอื่น ๆ คือ ผลิตภัณฑ์ที่มีความละเอียด ตรวจสอบเช็คผลิตภัณฑ์ทุกครั้งก่อนออกจำหน่าย

5.2 วิเคราะห์ความสอดคล้องของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการดำเนินธุรกิจ

คุณกฤษณะ กล่าวว่า “เศรษฐกิจพอเพียง” เป็นปรัชญาที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว ทรงมีพระราชดำริชี้แนะแนวทางการดำเนินชีวิตแก่พสกนิกรชาวไทยให้ตั้งอยู่บนพื้นฐานของทางสายกลาง คำนึงถึง ความพอประมาณ ความมีเหตุผล การสร้างภูมิคุ้มกันที่ดีในตัว ตลอดจนใช้ความรู้ ความรอบคอบ และคุณธรรม ประกอบการวางแผน การตัดสินใจ และการกระทำต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในชีวิตประจำวัน สำหรับส่วนตัวของคุณกฤษณะเองก็เห็นด้วยกับการดำเนินชีวิตตามแนวทางเศรษฐกิจพอเพียงอยู่แล้ว โดยคุณกฤษณะได้นำปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในการดำเนินชีวิตและการดำเนินธุรกิจได้เป็นอย่างดี ซึ่งในการดำเนินชีวิตภายในครอบครัว จะดำเนินชีวิตอย่างพอเพียง รู้จักช่วยเหลือซึ่งกันและกัน มีการเตรียมความพร้อมต่อการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลา ไม่ว่าจะเป็นเหตุการณ์ด้านเศรษฐกิจ สังคม วัฒนธรรม เป็นต้น ส่วนการดำเนินธุรกิจ คุณกฤษณะจะดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ไม่เอาเปรียบต่อผู้บริโภค มีการผลิต

สินค้าสำหรับลูกค้าในมาตรฐานเดียวกันและสินค้าที่ทำการผลิตออกมามีคุณภาพและคุ้มค่ากับราคา ที่ลูกค้าเสียไป มีการใช้วัตถุดิบภายในชุมชน โดยคุณกฤษณะจะซื้อพัฒนาจากอำเภอสันกำแพง เป็นต้น

5.3 การสืบทอดและการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชน

คุณกฤษณะ มีประสบการณ์ในการทำงานมากกว่า 3 ปี โดยได้เรียนรู้การแพ้น้ำพื้ดและ ร่ม จากสมาชิกภายในกลุ่มที่ปฏิบัติร่วมกัน โดยในการเรียนรู้เริ่มแรกนั้นจะเป็นการศึกษาถึงอุปกรณ์ ขั้นตอนการทำและเทคนิคการวาดก่อน จากนั้นจึงนำความรู้ที่ได้มาทำการฝึกปฏิบัติจนเกิด ความชำนาญ สำหรับการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชนนั้น ส่วนใหญ่จะเป็นการสาธิต วิธีการแพ้น้ำพื้ดและร่ม อธิบายขั้นตอนการทำเพื่อให้ผู้ที่สนใจได้ฝึกหัดตาม และนำความรู้ที่ได้ไป ปฏิบัติจริง ทั้งนี้คุณกฤษณะ (สัมภาษณ์ : 2554) ได้กล่าวว่าการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ ต่อชุมชนนั้น เพื่อยุติให้คนรุ่นหลังเล็งเห็นถึงความสำคัญของภูมิปัญญาท้องถิ่นงานหัตถกรรม สาขาศิลปะประดิษฐ์ และทำการสืบทอดงานหัตถกรรมท้องถิ่นประเภทนี้ไว้ ไม่ให้สูญหายไป

6. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านริมเหนือ

การสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกร บ้านริมเหนือ ทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึง บริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น การวิเคราะห์ ความสอดคล้องของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการดำเนินธุรกิจ การสืบทอดและการนำภูมิปัญญา ท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชน ดังนี้

6.1 บริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น

ในส่วนของบริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น ทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึง ประวัติ ผู้ประกอบการ ข้อมูลผลิตภัณฑ์ ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ ข้อมูลการผลิตสินค้า ของผู้ประกอบการ และข้อมูลด้านการตลาดของผู้ประกอบการ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

6.1.1 ประวัติผู้ประกอบการ

คุณแก้วมา คำภีระ อยู่บ้านเลขที่ 149 หมู่ 1 อำเภอแม่ริม จังหวัดเชียงใหม่ อายุ 62 ปี จบการศึกษาระดับชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 3 (กศน.) สถานภาพในหมู่บ้านคือ ดำรงตำแหน่ง กรรมการหมู่บ้าน มีจำนวนสมาชิกภายในครอบครัว 3 คน รายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือน 6,000 บาท ฐานะความเป็นอยู่ของครอบครัวคือ พออยู่พอกิน



ภาพที่ 4.10 คุณแก้วมา คำภีระ

6.1.2 ข้อมูลผลิตภัณฑ์

ผู้ประกอบการมีชื่อกลุ่มคือ กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านริมเหนือ มีประสบการณ์ในการทำงาน 8 ปีร่วมกับสมาชิกภายในกลุ่ม ในการผลิตสินค้าได้รับวัตถุดิบในการผลิตมาจากผู้ว่าจ้าง เช่น กระดาษต้นแบบในการขึ้นรูป ส่วนวัตถุดิบที่ผู้ประกอบการจัดหาเอง ได้แก่ กระดาษสา กาว เป็นต้น การออกแบบผลิตภัณฑ์ได้ผลิตสินค้าตามแบบของผู้ว่าจ้างและได้ข้อเสนอแนะจากผู้ว่าจ้าง ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตอยู่ในปัจจุบัน คือ 1) รองเท้าใส่ซอง ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลา 2 ชั่วโมง ได้จำนวนสินค้า 1 ชิ้น จำหน่ายในราคาชิ้นละ 40 บาท/ชิ้น 2) รองเท้าใส่ซอง ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลา 1 ชั่วโมง ได้จำนวนสินค้า 1 ชิ้น จำหน่ายในราคา 40 บาท/ชิ้น และในปัจจุบันได้ประสบกับปัญหาต้นทุนในการผลิตสูง คือ กระดาษ

6.1.3 ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์

เนื่องจากคุณแก้วมาทำหน้าที่เป็นเพียงผู้ผลิตอย่างเดียว สำหรับเรื่องของการประชาสัมพันธ์สินค้านั้นผู้ว่าจ้างจะรับหน้าที่ในการประชาสัมพันธ์และจัดจำหน่ายเองทั้งหมด

6.1.4 ข้อมูลการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการ

คุณแก้วมา คำภีระ ใช้สถานที่บ้านเป็นสถานที่ทำงาน ซึ่งอยู่บริเวณหลังบ้าน สาเหตุที่ตั้งสถานที่ประกอบการเป็นที่บ้านก็เพราะว่า สะดวกในการจัดสรรวัสดุและวัตถุดิบในการผลิตสินค้า ส่วนผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตในปัจจุบันคือ รองเท้าใส่ซองและรองเท้าใส่ซอง ราคาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการคือ 1) กระดาษสา ราคา 8 – 15 บาท/แผ่น 2) กระดาษแข็ง ราคา 15 บาท/แผ่น สถานที่จำหน่ายคือ บ้านต้นเปา อำเภอสันกำแพง 3) กาว 10 บาท/กิโล สถานที่จำหน่ายคือ ร้านขายของใกล้บ้าน สำหรับลักษณะในการจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการคือ ซื้อคราวละไม่มาก เพราะต้องทำตามแบบ ส่วนเกณฑ์

ที่ผู้ประกอบการใช้ในการเลือกซื้อวัตถุดิบคือ ซื้อให้ตรงกับแบบที่บริษัททำมาให้และวิธีการที่ผู้ประกอบการใช้เก็บรักษาวัตถุดิบคือ เก็บรักษาตามปกติ โดยปลอดจากอากาศชื้น และสำหรับสินค้าที่ผลิตเสร็จแล้วผู้ประกอบการมีการจัดเก็บสินค้านั้นโดยกองไว้ตามชนิดของผลิตภัณฑ์และรอคนมารับผลิตภัณฑ์



ภาพที่ 4.11 ผลิตภัณฑ์ของคุณแก้วมา คำภีระ

6.1.5 ข้อมูลทางการตลาด

กลุ่มธุรกิจของผู้ประกอบการ มีจำนวนสมาชิก จำนวน 11 คน แบ่งเป็นสมาชิกภายในครอบครัว 2 คน ในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการได้รับการถ่ายทอดจากบริษัททำกระดาษที่บ้านต้นเปา ลูกค้าส่วนใหญ่คือร้านเชิงใหม่อินเตอร์เด็กซ์และชาวญี่ปุ่น โดยซื้อไปเพื่อส่งออกต่างประเทศ ผู้ประกอบการมีจุดเด่นเมื่อเทียบกับคู่แข่งรายอื่น ๆ คือ ด้านการผลิตตรงต่อเวลา ในการกำหนดราคาสินค้าของนั้นผู้ว่าจ้างเป็นผู้กำหนดราคาเอง ซึ่งปัจจัยที่ใช้พิจารณา คือ ต้นทุนราคาสินค้า

คุณแก้วมา ได้ผลิตสินค้าตามคำสั่งของผู้ว่าจ้าง ซึ่งได้มีการจัดโครงสร้างของกลุ่มให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง ดังนี้

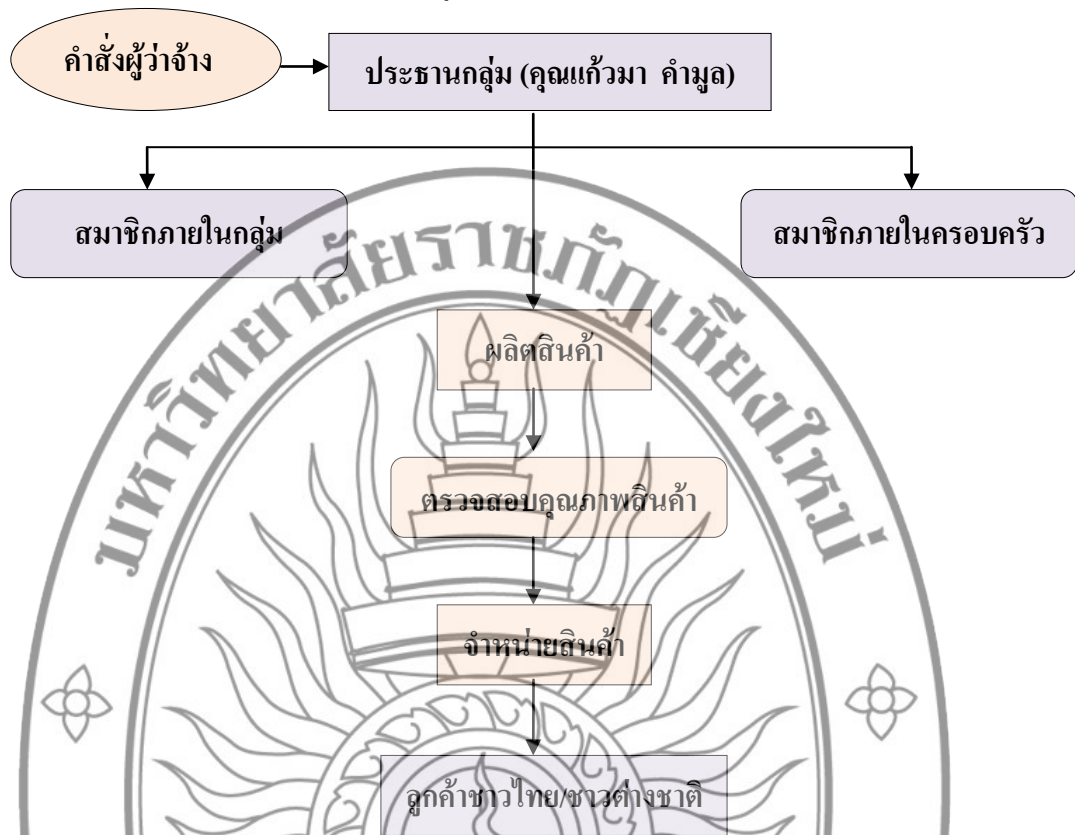
จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านริมเหนือ

ประเภทสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านริมเหนือ	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการ (คุณแก้วมา)	1
สมาชิกภายในครอบครัว	2
สมาชิกในกลุ่ม	8
รวม	11

ตารางที่ 4.4 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านริมเหนือ

ที่มา : แก้วมา คำมูล, 2554 : สัมภาษณ์.

โครงสร้างของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านริมเหนือ



แผนภูมิที่ 4.4 โครงสร้างของกลุ่มแม่บ้านเกษตรกรบ้านริมเหนือ

จากแผนภูมิที่ 4.4 จะเห็นว่าความสัมพันธ์ของสมาชิกภายในกลุ่มนั้น มีความเท่าเทียมและเสมอภาคกัน เพียงแต่จะยกตำแหน่งประธานกลุ่มให้คุณแก้วมา เป็นผู้ดูแลกลุ่ม ทั้งนี้เพื่อความสะดวกและรวดเร็วขึ้นในการติดต่อประสานงานทั้งภายในและนอกกลุ่ม

6.2 วิเคราะห์ความสอดคล้องของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการดำเนินธุรกิจ

คุณแก้วมา ได้นำเอาปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในการดำเนินชีวิตและการดำเนินธุรกิจได้เป็นอย่างดี โดยคุณแก้วมา กล่าวว่า “เศรษฐกิจพอเพียง” เป็นปรัชญาที่ชี้แนะแนวทางการดำรงอยู่และปฏิบัติตนในทางที่ควรจะเป็น โดยมีพื้นฐานมาจากวิถีชีวิตดั้งเดิมของสังคมไทย สามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้ตลอดเวลาและเป็นการมองโลกเชิงระบบที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา มุ่งเน้นการรอดพ้นจากภัยและวิกฤติ เพื่อความมั่นคงและความยั่งยืนของการพัฒนา โดยส่วนตัวแล้วคุณแก้วมาและสมาชิกภายในครอบครัว จะดำเนินชีวิตอยู่บนทางสายกลาง ใช้ชีวิตอย่างพอเพียง พึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน และในการดำเนินธุรกิจจะเน้นความซื่อสัตย์ต่อผู้บริโภคมากที่สุด มีการบริหารจัดการธุรกิจที่เหมาะสมกับสถานการณ์ของผู้ประกอบการ และเน้นการตอบสนองตลาดภายในประเทศและต่างประเทศเป็นหลักตามลำดับ เป็นต้น เช่น ในการส่ง

สินค้าให้กับผู้ว่าจ้างนั้น คุณแก้วมาและสมาชิกภายในกลุ่มจะส่งสินค้าให้ตรงเวลา และสินค้ามีคุณภาพตรงตามมาตรฐานที่ผู้ว่าจ้างต้องการทุกอย่าง

6.3 การสืบทอดและการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชน

คุณแก้วมา คำกัระ (สัมภาษณ์ : 2554) มีประสบการณ์ในการทำงานมากกว่า 8 ปี โดยได้รับการถ่ายทอดความรู้และการเรียนรู้เรื่องการทำกระดาษสา จากบริษัททำกระดาษสาที่หมู่บ้านบ้านต้นเปา โดยในการเรียนรู้เริ่มแรกนั้นจะเป็นการศึกษาดูงานถึงอุปกรณ์ และขั้นตอนการทำ จากนั้นจึงนำความรู้ที่ได้มาทำการฝึกปฏิบัติจนเกิดความชำนาญ สำหรับการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชนใช้วิธีการอธิบายขั้นตอนการทำงานและสาธิตวิธีการทำเป็นบางครั้งเท่านั้น ทั้งนี้เพื่อให้ผู้ที่สนใจได้ฝึกปฏิบัติทำ ตลอดจนคุณแก้วมาอยากให้คนรุ่นหลังได้เห็นถึงความสำคัญและสืบทอดงานหัตถกรรมเหล่านี้ให้คงอยู่ในสังคมสืบต่อไป

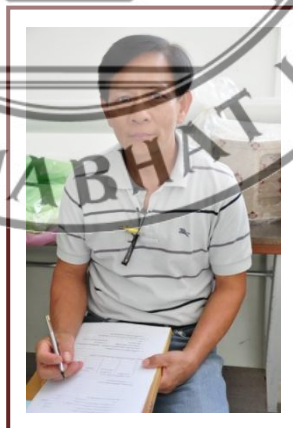
7. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มบุญทิวอุตสาหกรรมกระดาษสา

การสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของกลุ่มบุญทิวอุตสาหกรรมกระดาษสา (บุญฤทธิ์) ทางผู้วิจัยได้กล่าวถึง บริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น การวิเคราะห์ความสอดคล้องของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการดำเนินธุรกิจ การสืบทอดและการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชน ดังนี้

7.1 บริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น

ในส่วนของบริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น ทางผู้วิจัยจะได้อธิบายถึง ประวัติผู้ประกอบการ ข้อมูลผลิตภัณฑ์ ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ ข้อมูลการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการ และข้อมูลด้านการตลาดของผู้ประกอบการ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

7.1.1 ประวัติของผู้ประกอบการ

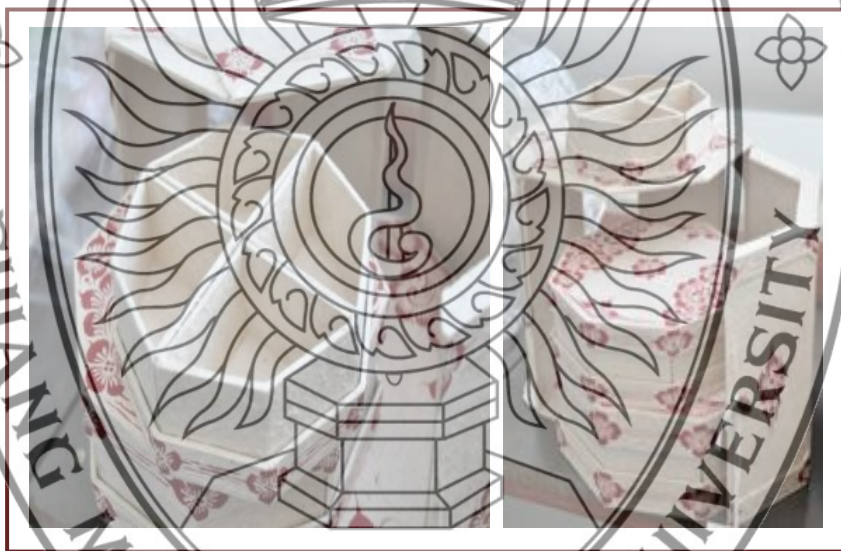


ภาพที่ 4.12 คุณบุญฤทธิ์ พันธุ์ศรี

คุณบุญฤทธิ์ พันธุ์ศรี อยู่บ้านเลขที่ 97 หมู่ 7 ตำบลเหมืองแก้ว อำเภอแม่ริม จังหวัดเชียงใหม่ อายุ 54 ปี จบการศึกษาระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย มีจำนวนสมาชิกภายในครอบครัว 4 คน มีฐานะความเป็นอยู่ของครอบครัวแบบพออยู่พอกิน

7.1.2 ข้อมูลผลิตภัณฑ์

ผู้ประกอบการมีชื่อกลุ่มคือ บุญทวีอุตสาหกรรมกระดาษสา มีประสบการณ์ในการทำงาน 33 ปี ดำเนินธุรกิจได้บริหารงานด้วยตนเองเพียงผู้เดียว และได้จัดหาวัตถุดิบเอง โดยซื้อปอสา เขื่อกระดาษ สีข้อมผ้า จากอำเภอสันกำแพง สำหรับการออกแบบผลิตภัณฑ์ได้ผลิตสินค้าตามแบบ/ข้อเสนอแนะของผู้ว่าจ้าง และการคิดค้นแบบเองทั้งหมด มีระยะเวลาในการปฏิบัติงานคือ ตั้งแต่เวลา 08.00 – 17.00 น. ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการทำอยู่ปัจจุบันคือ ผลิตภัณฑ์กระดาษสาแหล่งที่จำหน่ายสินค้าได้แก่ งานแสดงสินค้า ในการประกอบการอาชีพนี้ของผู้ประกอบการเคยได้รับการช่วยเหลือในด้านการผลิต การจำหน่าย จากหน่วยงานของกระทรวงพาณิชย์จังหวัด และในปัจจุบันได้ประสบกับปัญหาต้นทุนในการผลิตสูง



ภาพที่ 4.13 ผลิตภัณฑ์กล่องบรรจุภัณฑ์ของคุณบุญฤทธิ์ พันธุ์ศรี

7.1.3 ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์

เมื่อผลิตสินค้าเสร็จ ผู้ประกอบการได้มีการประชาสัมพันธ์ เพื่อจัดจำหน่ายสินค้าคือ การจัดแสดงสินค้าตามที่ต่าง ๆ เช่น เมืองทองธานี และมีการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ มีเว็บไซต์ของกลุ่มคือ Thaitambol.com โดยเสียค่าใช้จ่ายในการประชาสัมพันธ์สินค้าแบบใช้สื่อออนไลน์คือ 800 บาท/ปี ปัญหาที่พบในการประชาสัมพันธ์สินค้าคือ การประชาสัมพันธ์ไม่ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

7.1.4 ข้อมูลการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการใช้บ้านเป็นสถานที่ผลิตผลิตภัณฑ์ เพราะมีความสะดวกในการจัดสรรวัสดุและวัตถุดิบในการผลิตสินค้าและเป็นสถานที่ของตนเอง ผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตอยู่ในปัจจุบันคือ ดอกไม้ประดิษฐ์ กล่องบรรจุภัณฑ์ วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตคือ 1) กระดาษสา 2) กระดาษแข็ง 3) กาว 4) กระดาษ 5) เชือกกระดาษสา 6) แผ่นใส การจัดซื้อวัตถุดิบซื้อคราวละไม่มาก เนื่องจากกำลังเงินไม่พอ โดยมีเกณฑ์ในการเลือกซื้อวัตถุดิบ คือ ซื้อจากผู้ขายรายเดิม มีวิธีการเก็บรักษา คือ เก็บไว้ในถุงพลาสติก เพื่อป้องกันฝุ่นละออง สินค้าของผู้ประกอบการได้รับการรับรองคุณภาพสินค้าจากภาครัฐคือ มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน

7.1.5 ข้อมูลด้านการตลาดของผู้ประกอบการ

กลุ่มธุรกิจของผู้ประกอบการ มีจำนวนสมาชิกทั้งหมด 30 คน ในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการได้มีการคำนึงถึงเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค มีตราสินค้าเป็นของตนเอง โดยตั้งชื่อตามเจ้าของ มีบรรจุภัณฑ์สำหรับสินค้าของผู้ประกอบการเป็นแบบที่ได้มาตรฐานสากลเชิงการค้า ลูกค้านั้นส่วนใหญ่คือ พ่อค้าคนกลาง ซึ่งซื้อเพื่อนำไปจำหน่ายต่อ เมื่อมีลูกค้าให้คำแนะนำในตัวผลิตภัณฑ์คือ ความหนาบางของกระดาษแข็ง ผู้ประกอบการจะพัฒนาสินค้าตามคำแนะนำนั้น ผู้ประกอบการไม่เคยมีการสำรวจอัตราบริโภคสินค้าของผู้บริโภค เพื่อเพิ่มหรือลดจำนวน ด้านการกำหนดราคานั้นลูกค้าและผู้ประกอบการจะเป็นกำหนดร่วมกัน ซึ่งปัจจัยที่ผู้ประกอบการได้พิจารณาในการกำหนดราคาคือ ต้นทุนราคาสินค้า และคุณภาพของสินค้า สำหรับการขนส่งสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคใช้ยานพาหนะของผู้ประกอบการเอง

เมื่อกล่าวถึงโครงสร้างองค์กรของอุบลบุญฤทธิ์ ทำให้ทราบว่า ผู้ประกอบการมีการบริหารงานร่วมกับสมาชิกภายในครอบครัวและสมาชิกภายในกลุ่ม ซึ่งได้มีการจัดโครงสร้างของกลุ่มให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง ดังนี้

จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มบุญทิวอุตสาหกรรมกระดาษสา (บุญฤทธิ์)

ประเภทสมาชิกกลุ่มบุญทิวอุตสาหกรรมกระดาษสา	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการ (คุณบุญฤทธิ์)	1
สมาชิกภายในครอบครัว	2
สมาชิกภายในชุมชน	27
รวม	30

ตารางที่ 4.5 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มบุญทิวอุตสาหกรรมกระดาษสา

ที่มา : บุญฤทธิ์ พันธุ์ศรี, 2554 : สัมภาษณ์.

โครงสร้างกลุ่มบุญทวิอุตสาหกรรมกระดาศา (บุญอุทิศ)



แผนภูมิที่ 4.5 โครงสร้างกลุ่มบุญทวิอุตสาหกรรมกระดาศา

จากแผนภูมิที่ 4.5 จะเห็นได้ว่า เมื่อประธานกลุ่มรับคำสั่งว่าจ้าง ก็จะมีการแจกจ่ายงานเท่า ๆ กัน โดยคุณบุญอุทิศ จะได้รับการช่วยเหลือจากสมาชิกภายในครอบครัว เมื่องานเสร็จก็จะมี การจ่ายค่าตอบแทนให้กับทุกคนที่ทำงานร่วมกัน

7.2 วิเคราะห์ความสอดคล้องของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการดำเนินธุรกิจ

คุณบุญอุทิศ เป็นอีกคนหนึ่ง ที่เห็นด้วยกับการนำเอาปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ ในการดำเนินชีวิตและการดำเนินธุรกิจได้เป็นอย่างดี เพราะหลังจากที่มีความเข้าใจอย่างถูกต้องแล้ว จำเป็นต้องทดลองนำมาประยุกต์ใช้กับตนเองทั้งในชีวิตประจำวันและการดำเนินชีวิตร่วมกับผู้อื่น โดยการประยุกต์ใช้นั้นต้องคำนึงถึงความพอประมาณ ในการดำรงชีวิต ทั้งด้านการบริโภค การกิน อยู่หลับนอน การเข้าสังคม การใช้เวลาและทรัพยากรต่าง ๆ ที่มีอยู่ โดยเน้นการพึ่งตนเองเป็นหลัก ใช้เหตุผลเป็นพื้นฐานในการตัดสินใจและการกระทำสิ่งต่าง ๆ สร้างภูมิคุ้มกันที่ดี เพื่อพร้อมรับต่อการเปลี่ยนแปลง และไม่ทำอะไรที่เสี่ยงเกินไปจนทำให้ตนเองหรือครอบครัวข้างเคียงเดือดร้อนในภายหลัง โดยส่วนตัวแล้วคุณบุญอุทิศและสมาชิกภายในครอบครัวจะปฏิบัติตนด้วยการนำเอาแนวคิดปรัชญา

เศรษฐกิจพอเพียงมาใช้อย่างเคร่งครัด โดยคำนึงถึงการใช้ชีวิตอย่างพอเพียง พึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน ด้านการดำเนินธุรกิจจะเน้นความซื่อสัตย์ต่อผู้บริโภค มีการบริหารจัดการธุรกิจที่เหมาะสมกับสถานภาพของตนเอง ใช้วัตถุดิบอย่างประหยัดคุ้มค่า โดยนำเศษกระดากที่เหลือมาดัดแปลงเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ เช่น ดอกไม้ประดิษฐ์ ทั้งนี้เพื่อเป็นการลดต้นทุนการผลิตอีกทางหนึ่ง

7.3 การสืบทอดและการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชน

คุณบุญฤทธิ์ (สัมภาษณ์ : 2554) มีประสบการณ์ในการทำงานมากกว่า 33 ปี โดยได้รับการถ่ายทอดความรู้และการเรียนรู้เรื่องการทำกระดากมาจากครอบครัว โดยการบอกกล่าวและลงมือปฏิบัติจนเกิดความชำนาญ สำหรับการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชนนั้น ส่วนใหญ่จะเป็นการใช้วิธีการอธิบายขั้นตอนการทำและข้อมูลคร่าว ๆ เกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์ให้ผู้สนใจได้รับทราบข้อมูลเบื้องต้นเท่านั้น ทั้งนี้คุณบุญฤทธิ์ยังได้มีการถ่ายทอดความรู้เกี่ยวกับงานหัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์ที่ตนเองทำแก่สมาชิกภายในครอบครัวและกลุ่มที่ทำงานด้วยกัน เพื่อเป็นการสร้างงานและสร้างรายได้ให้แก่ชุมชน รวมถึงให้งานหัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์มีผู้สืบทอดและอยู่คู่กับสังคมต่อไป

8. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มแม่ไม้ไผ่บ้านป่าจั่ว

การสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของกลุ่มแม่ไม้ไผ่บ้านป่าจั่ว (อารีรักษ์) ทางผู้วิจัยได้กล่าวถึง บริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น การวิเคราะห์ความสอดคล้องของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการดำเนินธุรกิจ การสืบทอดและการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชน ดังนี้

8.1 บริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น

ในส่วนของบริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น ทางผู้วิจัยได้กล่าวถึง ประวัติผู้ประกอบการ ข้อมูลผลิตภัณฑ์ ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ ข้อมูลการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการ และข้อมูลด้านการตลาดของผู้ประกอบการ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

8.1.1 ประวัติของผู้ประกอบการ

คุณอารีรักษ์ คู่บ่าวสาว อยู่บ้านเลขที่ 91 หมู่ 3 ตำบลสง่าบ้าน อำเภอดอยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่ อายุ 41 ปี จบการศึกษาระดับชั้นสูงสุดคือ ปริญญาตรี มีจำนวนสมาชิกภายในครอบครัว 2 คน รายได้หลักของครอบครัวคือ การทำตุ๊กตา มีรายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือน 15,000-20,000 บาท/เดือน



ภาพที่ 4.14 คุณอารีรักษ์ ตุ่มทอง

8.1.2 ข้อมูลผลิตภัณฑ์

ผู้ประกอบการมีชื่อกลุ่มคือ กลุ่มร่มไม้ไผ่บ้านป่าจั่ว มีประสบการณ์ในการทำงาน 14 ปีร่วมกับสมาชิกภายในกลุ่ม เหตุผลที่บริหารที่ปฏิบัติอยู่ปัจจุบันคือ สืบสานงานภูมิปัญญา ในการผลิตสินค้าได้จัดหาวัตถุดิบเองได้แก่ ไม้ไผ่ ฝ้าย มีการออกแบบผลิตภัณฑ์ โดยได้ขอเสนอแนะจากผู้จ้างและคิดค้นแบบเองทั้งหมด ระยะเวลาในการปฏิบัติงานคือ เวลา 08.00-17.00 น. สถานที่ในการปฏิบัติงานคือที่บ้าน ซึ่งมีบริเวณกว้างขวางสะดวกในการผลิต ผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตอยู่ปัจจุบันคือ ตุ๊กตางาชูก (ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลา 7 วัน ได้จำนวนสินค้า 200 ชิ้น จำหน่ายในราคา 50-650 บาท/ชิ้น) แหล่งที่จำหน่ายสินค้าคือ มีผู้ซื้อมาซื้อถึงสถานที่ผลิตและมีการฝากจำหน่ายตามร้านค้า และการนำไปจำหน่ายในการจัดงานแสดงสินค้าต่าง ๆ เช่น งาน OTOP ผู้ประกอบการได้รับการช่วยเหลือจากหน่วยงานพัฒนาชุมชน ด้านการผลิต การจัดจำหน่าย การตลาด ฯลฯ และในปัจจุบันได้ประสบกับปัญหาด้านการออกแบบสินค้าหรือรูปแบบของสินค้าไม่ได้รับความนิยมจากผู้บริโภค

8.1.3 ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์

เมื่อผลิตสินค้าเสร็จ ผู้ประกอบการได้มีการประชาสัมพันธ์ เพื่อจัดจำหน่ายสินค้า คือ การจัดสินค้าตามงานแสดงสินค้าต่าง ๆ โดยมีการแจกนามบัตรและมีการใช้สื่อออนไลน์ โดยมีเว็บไซต์ของกลุ่มคือ ไทยตำบลคอตคอม เข้ามาช่วยในการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์อีกทางหนึ่ง ปัญหาที่พบในการประชาสัมพันธ์สินค้าของผู้ประกอบการคือ บนเว็บไซต์มักจะเปลี่ยนรูปแบบผลิตภัณฑ์และข้อมูลเองไม่ได้

8.1.4 ข้อมูลการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการจัดซื้อวัตถุดิบในการผลิตครั้งละไม่มาก เนื่องจากกำลังเงินไม่พอ ส่วนเกณฑ์ที่ใช้ในการเลือกซื้อวัตถุดิบคือ ซื้อในราคาพอดี แต่ดูที่คุณภาพ วิธีการเก็บรักษาวัตถุดิบและสินค้าของผู้ประกอบการคือ เก็บไว้ที่ร้าน และผู้ประกอบการมีมาตรฐานในการควบคุมการผลิตสินค้าคือ การตรวจดูทุกขั้นตอนการผลิต ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการได้รับการยอมรับคุณภาพสินค้าจากมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน สินค้าที่เก็บไว้ยังไม่ได้ถูกจำหน่ายประเมินค่าเป็นจำนวน 40 ชิ้น เป็นจำนวนเงิน 15,000 บาท ปัจจุบันได้มีการผลิตสินค้าใหม่ได้แก่ ตุ๊กตาใบชา และตุ๊กตานกฮูก เหตุผลในการผลิตคือ นำเศษผ้าที่เหลือใช้มาผลิต ปัจจุบันผู้ประกอบการประสบปัญหาในการผลิตสินค้าใหม่คือ ขาดรูปแบบใหม่ ๆ และบรรจุภัณฑ์

8.1.5 ข้อมูลด้านการตลาดของผู้ประกอบการ

ในการผลิตสินค้าผู้ประกอบการได้คำนึงถึงเรื่องตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคและพัฒนาคุณภาพของคนในชุมชน สินค้าของผู้ประกอบการได้รับการถ่ายทอดจากบรรพบุรุษและมีตราสินค้าเป็นของตนเอง มีการตรวจสอบสินค้าทุกครั้งก่อนการจัดจำหน่าย ลูกค้าส่วนใหญ่คือ บุคคลทั่วไป ซื้อเพื่อเป็นของขวัญ ระดับตกแต่ง ในการกำหนดราคาสินค้าจะคำนวณจากต้นทุน 20 % และตั้งตามราคาตลาด ปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณา คือ ต้นทุนราคาสินค้าและราคาขายของกลุ่มแข่งขัน สำหรับกลยุทธ์ด้านราคาในการเสนอต่อลูกค้า คือ สินค้ารับประกันและสามารถซ่อมแซมได้ มีช่องทางในการจัดจำหน่าย 4 แห่ง คือร้านจำหน่ายสินค้าเอง 1 แห่ง และการจัดจำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย 3 คน ผู้ประกอบการมีการแบ่งรายได้ให้กับตัวแทนจำหน่ายคือ ขายในราคาส่งให้ตัวแทนจำหน่ายแล้วบวกกำไรเอาเอง ส่วนการขนส่งสินค้าใช้วิธีการขนส่งสินค้าแบบใช้ยานพาหนะของบริษัทขนส่ง ด้านการส่งเสริมการตลาดมีการใช้สื่อออนไลน์ จุดเด่นของธุรกิจเมื่อเทียบกับคู่แข่งรายอื่น ๆ คือ มีช่างที่ชำนาญงาน



ภาพที่ 4.15 ผลิตภัณฑ์นกฮูกของคุณอารีรักษ์ ตุ่มทอง

เมื่อกล่าวถึงโครงสร้างองค์กรของคุณอารีรักษ์ ทำให้ทราบว่า มีการบริหารงานร่วมกับสมาชิกภายในครอบครัวและสมาชิกภายในกลุ่ม ซึ่งได้มีการจัดโครงสร้างของกลุ่มให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง ดังนี้

จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มร่วมไม้ไผ่บ้านป่าจั่ว (อารีรักษ์)

ประเภทสมาชิกกลุ่มร่วมไม้ไผ่บ้านป่าจั่ว	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการ (คุณอารีรักษ์)	1
สมาชิกภายในครอบครัว	3
สมาชิกภายในชุมชน	51
รวม	55

ตารางที่ 4.6 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มร่วมไม้ไผ่บ้านป่าจั่ว

ที่มา : อารีรักษ์ ตุ่มทอง, 2554 : สัมภาษณ์.



แผนภูมิที่ 4.6 โครงสร้างกลุ่มร่วมไม้ไผ่บ้านป่าจั่ว (อารีรักษ์)

จากแผนภูมิที่ 4.6 จะเห็นได้ว่าเมื่อประธานกลุ่มรับคำสั่งว่าจ้างมาก็จะมีการแจกจ่ายงานให้สมาชิกภายในกลุ่มเท่า ๆ กัน โดยคุณอารีรักษ์ จะได้รับการช่วยเหลือจากสมาชิกภายในครอบครัว เมื่องานเสร็จก็จะมีการจ่ายค่าตอบแทนให้กับทุกคนที่ทำงานร่วมกัน

8.2 วิเคราะห์ความสอดคล้องของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการดำเนินธุรกิจ

คุณอารีรักษ์ คืออีกคนหนึ่งที่น่าปรัชญาแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในการดำเนินชีวิตและการดำเนินธุรกิจได้เป็นอย่างดี โดยในการดำเนินชีวิตในแต่ละวันนั้นคุณอารีรักษ์และสมาชิกภายในครอบครัวจะใช้ชีวิตโดยเดินอยู่บนทางสายกลาง พึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน ไม่ทำให้ตนเองและผู้อื่นเดือดร้อน และมีความพร้อมยอมรับต่อการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลา ส่วนการดำเนินธุรกิจจะเน้นการไม่โลภ มีความซื่อสัตย์ต่อผู้บริโภค มีการบริหารจัดการธุรกิจที่เหมาะสมกับสภาพภาพของผู้ประกอบการและเน้นการบริหารที่มีความเสี่ยงต่ำ ตลอดจนการใช้เครื่องจักรหรือเครื่องมือต่าง ๆ ที่เน้นจากภูมิปัญญาท้องถิ่นและใช้วัตถุดิบภายในชุมชนเป็นหลัก หลักการอื่น ๆ ที่นำมาใช้เช่น การผลิตที่คำนึงถึงความสามารถของแรงงานภายในกลุ่ม การพัฒนาผลิตภัณฑ์อยู่เสมอเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ให้หลากหลายกระจายความเสี่ยง

8.3 การสืบทอดและการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชน

คุณอารีรักษ์ (สัมภาษณ์ : 2554) มีประสบการณ์ในการทำงานมากกว่า 14 ปี โดยได้รับการสืบทอดการทำผลิตภัณฑ์มาจากบรรพบุรุษ ซึ่งได้มีการถ่ายทอดความรู้และประสบการณ์จากรุ่นสู่รุ่น ซึ่งในการเรียนรู้เริ่มแรกนั้นจะเป็นการถ่ายทอดความรู้โดยการบอกกล่าวก่อน แล้วจึงค่อยลงมือปฏิบัติจนเกิดความชำนาญจนถึงปัจจุบัน สำหรับการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชนนั้น ส่วนใหญ่จะเป็นการใช้วิธีการอธิบายขั้นตอนการทำและข้อมูลคร่าว ๆ เกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์ให้ผู้สนใจได้รับทราบข้อมูลเท่านั้น ทั้งนี้คุณอารีรักษ์ยังได้มีการถ่ายทอดความรู้เกี่ยวกับงานหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ที่ตนเองทำแก่สมาชิกภายในครอบครัวและกลุ่มที่ทำงานด้วยกันด้วย ทั้งนี้เพื่อให้งานหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์มีผู้สืบทอดต่อไป และให้คนรุ่นหลังเล็งเห็นความสำคัญของงานหัตถกรรมที่ในปัจจุบันกำลังจะสูญหายไปอีกด้วย

9. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษकुणผ่องพรรณ

การสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษทางผู้วิจัยได้กล่าวถึง บริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น การวิเคราะห์ความสอดคล้องของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการดำเนินธุรกิจ การสืบทอดและการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชน ดังนี้

9.1 บริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น

ในส่วนของบริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น ทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึง ประวัติ ผู้ประกอบการ ข้อมูลผลิตภัณฑ์ ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ ข้อมูลการผลิตสินค้า ของผู้ประกอบการ และข้อมูลด้านการตลาดของผู้ประกอบการ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

9.1.1 ประวัติของผู้ประกอบการ

คุณเผื่องพรรณ สมสงวน อยู่บ้านเลขที่ 72 หมู่ 7 ตำบลยางเนิ้ง อำเภอสารภี จังหวัดเชียงใหม่ อายุ 58 ปี จบการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาปีที่ 6 สถานภาพของตนเองในหมู่บ้านคือ ประธานกลุ่มผลิตภัณฑ์กระต่าย มีจำนวนสมาชิกภายในครอบครัว 5 คน รายได้หลักของครอบครัว คือ กระต่ายสา มีรายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือน 20,000 บาท/เดือน มีรายได้ที่นอกเหนือจากอาชีพหลัก คือ การเกษตร มีรายได้โดยเฉลี่ยปีละ 120,000 บาท/เดือน สถานะความเป็นอยู่ของครอบครัวคือ พออยู่พอกิน



ภาพที่ 4.16 คุณเผื่องพรรณ สมสงวน

9.1.2 ข้อมูลผลิตภัณฑ์

ผู้ประกอบการมีประสบการณ์ในการทำงาน 11 ปี ในการทำงานได้บริหารการทำงานร่วมกับสมาชิกภายในกลุ่ม ในการผลิตสินค้าได้มีการจัดหาวัตถุดิบเอง โดยซื้อจากร้าน โฟคแฮนดี แม่บ้านเกษตรคันเปา วัตถุดิบที่จัดซื้อ ได้แก่ กระต่ายสา ออกแบบสินค้าโดยได้ข้อเสนอแนะจากผู้ว่าจ้างและคิดค้นแบบเอง ระยะเวลาในการปฏิบัติงานคือ เวลา 08.00-17.00 น. ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตอยู่ปัจจุบันคือ 1) พวงกุญแจ (ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลา 5 นาที ได้จำนวนสินค้า 1 ชิ้น จำหน่ายในราคาสินค้าชิ้นละ 6 บาท/ชิ้น) 2) สมุด (ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลา 10 นาที ได้จำนวนสินค้า 1 ชิ้น ซึ่งจำหน่ายในราคาสินค้าชิ้นละ 40 บาท/ชิ้น) ส่วนแหล่งที่จำหน่ายสินค้าของผู้ประกอบการคือ มีผู้มาซื้อถึงสถานที่ผลิต ในการประกอบอาชีพเคยได้รับการช่วยเหลือในด้าน

การผลิต การจำหน่าย จากหน่วยงานของธุรกิจขนาดย่อม (SME) และในปัจจุบันได้ประสบกับปัญหาคือ ขาดแรงงานฝีมือด้านการผลิตงานกระดาษ

9.1.3 ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์

ผู้ประกอบการมีการประชาสัมพันธ์ผ่านทางร้านค้าของตนเอง

9.1.4 ข้อมูลการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการ

สถานที่ตั้งของแหล่งผลิตสินค้าคือ บ้าน มีความสะดวกในการจัดสรรวัสดุและวัตถุดิบ ราคาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้าคือ กระดาษ ราคาหน่วยละ 6-18 ลักษณะในการจัดซื้อวัตถุดิบซื้อตามการสั่งทำ เลือกสีตามการสั่งทำ ตามความอ่อนแข็ง นอกจากนี้ผู้ประกอบการมีวิธีการเก็บรักษาวัตถุดิบคือ กระดาษม้วนเก็บไว้ตามธรรมดา ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการได้รับการยอมรับคุณภาพจากหน่วยงานที่รับรองคุณภาพสินค้า คือ OTOP มีการจัดเก็บสินค้าโดยมีการตั้งโชว์สินค้าไว้ที่ตู้ภายในร้านค้าของตนเอง และสินค้าผลิตเสร็จแล้วจะรอลูกค้ามารับ

9.1.5 ข้อมูลด้านการตลาดของผู้ประกอบการ

ในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการได้คำนึงถึงเรื่องการตอบสนองความต้องการของลูกค้า ลูกค้าส่วนใหญ่คือ บุคคลทั่วไป และพ่อค้าคนกลาง ซื้อเพื่อเป็นของที่ระลึก และนำไปขายต่อให้ลูกค้า ในการกำหนดราคาสินค้าคำนวณจากราคาต้นทุนกับค่าแรงงาน คุณภาพของสินค้า ผู้ประกอบการมีเงื่อนไขในการตกลงการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้ากับลูกค้าในแต่ละรายคือ ไม่มีการวางมัดจำไว้ล่วงหน้า มีช่องทางการจำหน่าย 1 แห่ง และมีร้านจำหน่ายสินค้าเอง จำนวน 1 แห่ง มีการประชาสัมพันธ์ด้วยการบอกปากต่อปาก จุดเด่นของธุรกิจเมื่อเทียบกับคู่แข่งรายอื่น ๆ คือ ความประณีตและความสวยงาม



ภาพที่ 4.17 ผลิตภัณฑ์พวงกุญแจผลงานของคุณผ่องพรรณ

เมื่อกล่าวถึงโครงสร้างองค์กรของคุณพ่อพรรณ ทำให้ทราบว่า มีการบริหารงานร่วมกับสมาชิกภายในครอบครัวและสมาชิกภายในกลุ่ม ซึ่งได้มีการจัดโครงสร้างของกลุ่มให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง ดังนี้

จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษ (พ่อพรรณ)

ประเภทสมาชิกกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษ	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการ (คุณพ่อพรรณ)	1
สมาชิกภายในครอบครัว	3
สมาชิกภายในชุมชน	6
รวม	10

ตารางที่ 4.7 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษ
ที่มา : พ่อพรรณ สมสงวน, 2554 : สัมภาษณ์.



แผนภูมิที่ 4.7 โครงสร้างกลุ่มผลิตภัณฑ์กระดาษ (พ่อพรรณ)

จากแผนภูมิที่ 4.7 จะเห็นได้ว่า คุณพ่อพรรณจะรับหน้าที่เป็นประธานกลุ่มที่ทำหน้าที่ในการประสานงานกับบุคคลภายนอก เมื่อได้รับคำสั่งว่าจ้างจะมีการแบ่งงานให้แก่สมาชิกภายใน

กลุ่มและสมาชิกภายในครอบครัวตามความสามารถของแต่ละคน และเมื่องานเสร็จก็มีการจ่ายค่าตอบแทนให้แก่ทุกคน

9.2 วิเคราะห์ความสอดคล้องของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการดำเนินธุรกิจ

คุณผ่องพรรณ เป็นอีกคนหนึ่งที่น่าปรัชญาแนวคิดเศรษฐกิจพอเพียงมาใช้ในการดำเนินชีวิตและการดำเนินธุรกิจได้เป็นอย่างดี โดยในการดำเนินชีวิตนั้นคุณผ่องพรรณและสมาชิกภายในครอบครัวจะใช้ชีวิตโดยเดินอยู่บนทางสายกลาง พึ่งพาอาศัยซึ่งกัน ไม่ทำให้ผู้อื่นเดือดร้อน และมีการเตรียมความพร้อมยอมรับต่อการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลา ส่วนการดำเนินธุรกิจนั้นจะเน้นการไม่โลภ มีความซื่อสัตย์ต่อผู้บริโภค มีการใช้วัตถุดิบภายในท้องถิ่น (กระชายดำ) มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อยู่เสมอเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ให้หลากหลายกระจายความเสี่ยง ทั้งนี้คุณผ่องพรรณเองได้กล่าวถึงท้ายไว้ว่า “เศรษฐกิจพอเพียง” เป็นปรัชญาที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวพระราชทานแก่พสกนิกรชาวไทยมานานแล้ว ตั้งแต่ก่อนที่จะเกิดวิกฤตการณ์ทางเศรษฐกิจ และเมื่อภายหลังได้ทรงเน้นย้ำแนวทางการแก้ไขเพื่อให้ทุกคนรอดพ้นและสามารถดำรงอยู่ได้อย่างมั่นคงและยั่งยืนภายใต้กระแสโลกาภิวัตน์

9.3 การสืบทอดและการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชน

คุณผ่องพรรณ (สัมภาษณ์ : 2554) มีประสบการณ์ในการทำงานมากกว่า 11 ปีแล้ว โดยได้เรียนรู้การทำผลิตภัณฑ์กระชายดำจากครอบครัวและสมาชิกภายในกลุ่มที่ปฏิบัติร่วมกัน โดยในการเรียนรู้เริ่มแรกนั้นจะเป็นการจะเป็นการถ่ายทอดความรู้โดยการบอกกล่าวก่อน จากนั้นจึงนำความรู้ที่ได้มาทำการฝึกปฏิบัติจนเกิดความชำนาญมาจนถึงปัจจุบัน สำหรับการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชนนั้น ส่วนใหญ่จะเป็นการใช้วิธีการอธิบายขั้นตอนการทำงานและข้อมูลคร่าว ๆ เกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์ให้ผู้ที่สนใจได้รับทราบข้อมูลเท่านั้น ซึ่งบุคคลที่สนใจส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มนักเรียน นักศึกษาและบุคคลทั่วไป และการส่งเสริมอาชีพในชุมชนเพื่อสร้างงาน สร้างรายได้และช่วยสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นต่อไป

10. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณอรอุมา ปรีชาพานิช

การสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณอรอุมา ทางผู้วิจัยได้กล่าวถึงบริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น การวิเคราะห์ความสอดคล้องของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการดำเนินธุรกิจ การสืบทอดและการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชน ดังนี้

10.1 บริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น

ในส่วนของบริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น ทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึง ประวัติผู้ประกอบการ ข้อมูลผลิตภัณฑ์ ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ ข้อมูลการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการ และข้อมูลด้านการตลาดของผู้ประกอบการ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

10.1.1 ประวัติของผู้ประกอบการ

คุณอรอุมา ปรินาพานิช อยู่บ้านเลขที่ 298 หมู่ 5 ตำบลคอนแก้ว อำเภอแม่ริม จังหวัดเชียงใหม่ อายุ 39 ปี จบการศึกษาระดับปริญญาตรี มีจำนวนสมาชิกภายในครอบครัว 4 คน รายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือน 40,000 บาท/เดือน สถานะความเป็นอยู่ของครอบครัวคือ พออยู่พอกิน

10.1.2 ข้อมูลผลิตภัณฑ์

ผู้ประกอบการมีประสบการณ์ในการทำงาน 3 เดือน ในการทำงานได้บริหารการทำงานร่วมกับหุ้นส่วน ในการผลิตสินค้าได้มีการจัดหาวัตถุดิบเองโดยซื้อจากตลาดภายในท้องถิ่น วัตถุดิบที่จัดซื้อ ได้แก่ ผ้าขนหนู ของประดับตกแต่งและกล่องบรรจุภัณฑ์ ออกแบบโดยได้ขอเสนอแนะจากผู้จ้าง คิดค้นแบบเองทั้งหมด และศึกษาค้นคว้าจากทางอินเทอร์เน็ต ระยะเวลาในการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการคือ เวลาว่างจากงานประจำ ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการทำอยู่ปัจจุบันคือ 1) ถัฟเล็กผ้า 1 ชิ้น (ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลา 1 ชั่วโมง ได้จำนวนสินค้า 30 ชิ้น จำหน่ายในราคาสินค้าชิ้นละ 25 บาท/ชิ้น) 2) ถัฟเล็กผ้า 1 ชิ้น (ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลา 1 ชั่วโมง ได้จำนวนสินค้า 30 ชิ้น ซึ่งจำหน่ายในราคาสินค้าชิ้นละ 35-40 บาท/ชิ้น) ส่วนแหล่งที่จำหน่ายสินค้าของผู้ประกอบการคือ จำหน่ายในการจัดงานแสดงสินค้า เช่น งานของขวัญของที่ระลึก และทางอินเทอร์เน็ตและประสบกับปัญหาคือ วัสดุและวัตถุดิบในการผลิตสินค้ามีราคาสูง

10.1.3 ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์

เมื่อผลิตสินค้าเสร็จกลุ่มผู้ประกอบการได้มีการประชาสัมพันธ์เพื่อจัดจำหน่ายคือ การประชาสัมพันธ์โดยใช้สื่อออนไลน์ (อินเทอร์เน็ต) ซึ่งมีเว็บไซต์ของกลุ่มคือ www.Facebook.com/CupcakeByMam&Kay และการบอกต่อของลูกค้า

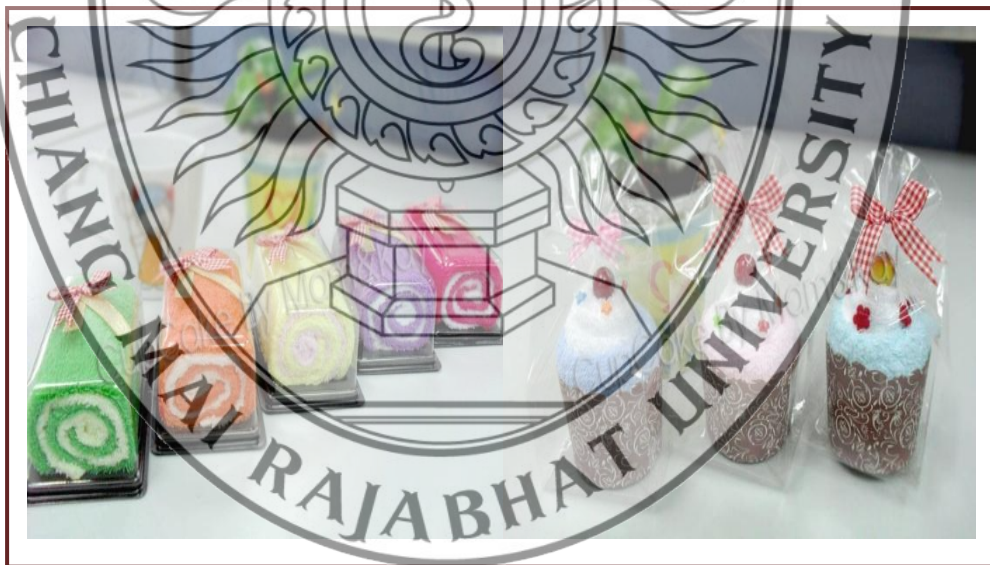
10.1.4 ข้อมูลการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการได้ดำเนินการผลิตถัฟเล็กผ้าขนหนูในเดือนกันยายน 2554 เพื่อเป็นรายได้เสริม สถานที่ตั้งของแหล่งผลิตสินค้าคือ บ้านของผู้ประกอบการเอง เพราะไม่ต้องเสียค่าเช่า สำหรับการผลิตสินค้าในแต่ละครั้งนั้น มีราคาของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการ คือ ผ้าขนหนู ราคา 100 บาท/ 1 โหล ลักษณะในการจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตสินค้าคือ ซื้อคราวไม่มาก เนื่องจากกำลังเงินไม่พอ ซึ่งจากประสบการณ์ทำงานที่ผ่านมาทำให้การสั่งซื้อวัตถุดิบต้องมีการตัดสินใจอย่างเข้มงวด ส่วนเกณฑ์ที่ใช้ในการเลือกซื้อวัตถุดิบคือ

จะตรวจดูที่คุณภาพ ความสวยงาม วิธีที่ใช้เก็บรักษาวัตถุดิบคือ จะเก็บในใส่กล่อง ส่วนมาตรฐานในการควบคุมการผลิตสินค้าคือ ผลิตสินค้าให้ดีและมีคุณภาพ นอกจากนี้ผู้ประกอบการมีวิธีการเก็บรักษาวัตถุดิบคือ เก็บในตู้บรรจุภัณฑ์และเก็บในตู้สูงให้มิดชิด ผู้ประกอบการมีการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ โดยการพัฒนาจากสินค้าเดิม เพื่อรองรับความต้องการของผู้บริโภค

10.1.5 ข้อมูลด้านการตลาดของผู้ประกอบการ

ในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการได้คำนึงถึงเรื่องการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค โดยสินค้าได้ถูกคิดค้นมาจากการหาข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต ลูกค้าส่วนใหญ่คือ บุคคลทั่วไป ซื้อเพื่อเป็นของที่ระลึก ของขวัญ เมื่อมีลูกค้าให้คำแนะนำในตัวสินค้า ผู้ประกอบการก็ยินดียอมรับคำแนะนำและทำตาม ผู้ประกอบการเคยมีการสำรวจอัตราการบริโภคสินค้าของผู้บริโภค ในการกำหนดราคาสินค้าคำนวณจากราคาต้นทุนกับราคาของท้องตลาด ซึ่งปัจจัยที่ใช้ในการพิจารณา คือ ความต้องการของท้องตลาด ราคาขายของกลุ่มแข่งขัน ต้นทุนราคาสินค้า และคุณภาพของสินค้า มีช่องทางการจำหน่าย 1 แห่ง ผู้ประกอบการได้มีการจัดทำสื่อโฆษณาในด้านอินเทอร์เน็ต ผู้ประกอบการมีการส่งเสริมการขายให้แก่ลูกค้า ผู้ค้าปลีก และผู้ค้าส่งคือลดราคาตามปริมาณการซื้อ ตลอดจนผู้ประกอบการมีการจัดทำประชาสัมพันธ์สินค้า โดยการร่วมงานวันพิเศษต่างๆ เป็นต้น



ภาพที่ 4.18 ผลิตภัณฑ์เค้กแก้ว 2 ชั้นและเค้กแก้ว 1 ชั้นของคุณอรอุมา

เมื่อก้าวถึงโครงสร้างองค์กรของคุณอรอุมา ทำให้ทราบว่า มีการบริหารงานร่วมกับสมาชิกภายในครอบครัว ซึ่งคุณอรอุมาได้มีการจัดโครงสร้างของกลุ่มให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง ดังนี้

จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มคุณอรอุมา

ประเภทสมาชิกภายในกลุ่ม	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการ (คุณอรอุมา)	1
สมาชิกภายในครอบครัว	1
รวม	2

ตารางที่ 4.8 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มคุณอรอุมา

ที่มา : อรอุมา ปรีชาพานิช, 2554 : สัมภาษณ์



แผนภูมิที่ 4.8 โครงสร้างกลุ่มของคุณอรอุมา

จากแผนภูมิที่ 4.8 จะเห็นได้ว่า คุณอรอุมาจะรับหน้าที่เป็นทั้งผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่าย

10.2 วิเคราะห์ความสอดคล้องของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการดำเนินธุรกิจ

คุณอรอุมา (สัมภาษณ์ : 2554) กล่าวว่า ตนเองและสมาชิกภายในครอบครัวได้นำเอาปรัชญาเศรษฐกิจมาใช้ในการดำเนินชีวิตอย่างเคร่งครัด โดยสิ่งสำคัญที่ตนเองยึดถือก็คือความพอเพียงในการดำรงชีวิต ซึ่งเป็นเงื่อนไขพื้นฐานที่ทำให้คนไทยสามารถพึ่งตนเอง และดำเนินชีวิตไปได้อย่างมีศักดิ์ศรีภายใต้อำนาจและความมีอิสระในการกำหนดชะตาชีวิตของตนเอง ความสามารถในการควบคุมและจัดการเพื่อให้ตนเองได้รับการสนองตอบต่อความต้องการต่างๆ รวมทั้งความสามารถในการจัดการปัญหาต่าง ๆ ได้ด้วย ดังพระราชดำรัส เนื่องในโอกาสวันเฉลิม

พระชนมพรรษา ณ ศาเลศศิลาชัย วันที่ 4 ธันวาคม 2539 ที่ว่า “...การจะเป็นเช่นนั้นไม่สำคัญ สำคัญอยู่ที่เรามีเศรษฐกิจแบบพอมีพอกิน แบบพอมีพอกินนั้น หมายความว่า อุ้มชูตัวเองได้ ให้มีพอเพียงกับตนเอง ความพอเพียงนี้ไม่ได้หมายความว่าทุกครอบครัวจะต้องผลิตอาหารของตัวเอง จะต้องทอผ้าใส่เอง อย่างนั้นมันเกินไป แต่ว่าในหมู่บ้านหรือในอำเภอ จะต้องมีความพอเพียงพอสมควร บางสิ่งบางอย่างผลิตได้มากกว่าความต้องการก็ขายได้ แต่ขายในที่ไม่ห่างไกลเท่าไร ไม่ต้องเสียค่าขนส่งมากนัก...” (มูลนิธิชัยพัฒนา, 2554 : ออนไลน์) ส่วนการดำเนินธุรกิจที่ใช้ปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงของคุณอรอุมาเน้นความซื่อสัตย์ต่อผู้บริโภค เน้นการกระจายความเสี่ยงจากการมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายและใช้ได้หลายโอกาส

10.3 การสืบทอดและการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชน

คุณอรอุมา (สัมภาษณ์ : 2554) ได้เรียนรู้การทำงานหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ (ถักเล็กผ้าขนหนู) โดยทำการศึกษาข้อมูลจากหนังสือ สื่อออนไลน์ต่าง ๆ และการสังเกตจากผู้ประกอบการอาชีพเหล่านี้ด้วยตนเอง ซึ่งจะนำความรู้ที่ได้รับมานั้นมาฝึกปฏิบัติทดลองคิดลองดูด้วยตนเอง และเมื่อมีความชำนาญแล้วจึงออกแบบและพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความแปลกใหม่หลากหลาย แตกต่างจากคู่แข่งรายอื่น ๆ สำหรับการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชน ส่วนใหญ่คุณอรอุมาจะใช้วิธีการถ่ายทอดความรู้แก่บุคคลที่สนใจไม่ว่าจะเป็นนักเรียน นักศึกษาและบุคคลทั่วไปด้วยการอธิบายถึงอุปกรณ์และขั้นตอนการทำทำนั้น เพื่อให้ผู้ที่สนใจได้นำความรู้ที่ได้เหล่านั้นไปทำการฝึกหัดตาม ตลอดจนการถ่ายทอดความรู้สู่ชุมชนจะทำให้งานหัตถกรรมสาขาศิลปประดิษฐ์ที่กำลังจะสูญหายได้มีผู้สืบทอดต่อไป แต่ยังไม่มีการเผยแพร่สู่ชุมชนมากนัก

11. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณอุไรวรรณ

การสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณอุไรวรรณ ทางผู้วิจัยได้กล่าวถึง บริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น การวิเคราะห์ความสอดคล้องของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการดำเนินธุรกิจ การสืบทอดและการนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาเผยแพร่ต่อชุมชนดังนี้

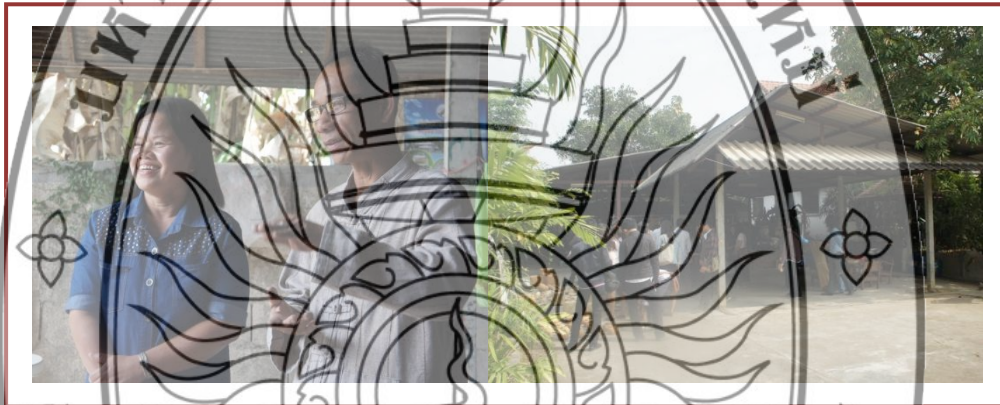
11.1 บริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น

ในส่วนของบริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่น ทางผู้วิจัยจะได้อธิบายถึง ประวัติผู้ประกอบการ ข้อมูลผลิตภัณฑ์ ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ ข้อมูลการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการ และข้อมูลด้านการตลาดของผู้ประกอบการ ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณอุไรวรรณ ร้านต่อจากหมื่นฯ (บ้านทำบุญเรือง อำเภอบางคนที จังหวัดเชียงใหม่)

11.1.1 ประวัติผู้ประกอบการ

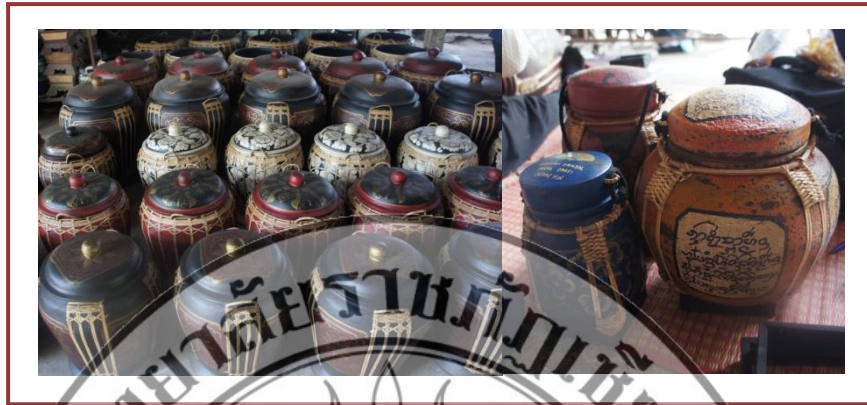
คุณอุไรวรรณ หรือ เจ้าของร้านร้านต่อจากหมื่นฯ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องเงิน ประยุกต์ ตั้งอยู่บ้านเลขที่ 82 หมู่ 2 ตำบลขุนคอง อำเภอบางคนที จังหวัดเชียงใหม่ ประกอบอาชีพนี้ มากกว่า 20 ปีแล้ว ก่อนหน้านี้ทำงานรับจ้างมาก่อน การดำเนินธุรกิจแบบครอบครัว รายได้ประมาณ 50,000 บาทต่อเดือนขึ้นไป



ภาพที่ 4.19 คุณอุไรวรรณ และสามี เจ้าของกิจการร้านต่อจากหมื่นฯ (ซ้าย) และโรงงาน (ขวา)

11.1.2 ข้อมูลผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์เครื่องเงินประยุกต์เป็นผลิตภัณฑ์ที่ดัดแปลงและได้รับอิทธิพลจากการทำเครื่องเงิน (งานหัตถกรรมโบราณที่เป็นเอกลักษณ์ของจังหวัดเชียงใหม่) เพียงแต่ปรับเปลี่ยนวัตถุดิบที่ใช้ เนื่องจากปัญหาหลายประการของเครื่องเงิน ได้แก่ ยางรักที่หายากขึ้น พืชของรักที่ทำอันตราย และขั้นตอนการทำที่ยุ่งยาก และหลายขั้นตอนไม่ทันกับความต้องการ ส่งผลให้สลายและช่างดัดแปลงวิธีการและวัตถุดิบที่มีในท้องถิ่นมาใช้ทดแทน ต้นทุนต่ำลงและหาได้ทั่วไป โดยเปลี่ยนจากการถมยางรัก มาเป็นการถมด้วยขี้เถ้าจากไม้สักที่ได้จากเศษเหลือใช้ในหัตถอุตสาหกรรมไม้แกะสลักและเฟอร์นิเจอร์ไม้ หลังจากถมขี้เถ้าเสร็จจึงตกแต่งด้วยการทาสีและเขียนลาย รวมถึงตกแต่งด้วยหวายอีกครั้ง ผลิตภัณฑ์ของทางกลุ่มมีหลากหลายรูปแบบ และขนาดต่าง ๆ ตามความต้องการของลูกค้า โดยราคาจะเริ่มตั้งแต่ 100 ขึ้นไปจนถึงหลายพันบาท ซึ่งราคาจะขึ้นอยู่กับขนาดและความยากง่ายของผลิตภัณฑ์เป็นสำคัญ



ภาพที่ 4.20 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์เครื่องเงินประยุกต์ของทางกลุ่มฯ

11.1.3 ข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์

ผู้ประกอบการใช้วิธีการประชาสัมพันธ์สินค้า ได้แก่ ผ่านสื่อสิ่งพิมพ์ เว็บไซต์ การออกงานนิทรรศการ และงานมหกรรมสินค้า (Trade Fair) และการเข้าร่วมกับภาครัฐที่ส่งเสริมด้านการประชาสัมพันธ์อย่างสม่ำเสมอ

11.1.4 ข้อมูลการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการ

วัตถุดิบและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตที่สำคัญ ได้แก่ ไม้ไผ่ (ตอก) ขี้เลื่อยไม้สัก ดินสอพอง กาวลาเท็กซ์ สีน้ำพลาสติก สีต่าง ๆ และหวาย เป็นต้น ระยะเวลาในการทำงาน คือ ตั้งแต่ 08.00-16.00 น. ของทุกวันยกเว้นวันอาทิตย์ สมาชิกทุกคนจะมีหน้าที่ของตนเอง และจะต้องทำหน้าที่ของตนเองให้เรียบร้อย

ในที่นี้ผู้วิจัยขอเสนอวิธีการขั้นตอนการทำเครื่องเงินประยุกต์ (อุไรวรรณ, 2554 : สัมภาษณ์)

1) วัสดุ อุปกรณ์ ที่ใช้ในการทำเครื่องเงินประยุกต์ สรุปได้ดังนี้

- 1.1 วัสดุสำหรับถมพื้นผิว ได้แก่ ขี้เลื่อยไม้สัก ดินสอพอง กาวลาเท็กซ์
- 1.2 วัสดุสำหรับสานขึ้นหุ่น ได้แก่ ไม้ไผ่ ตอก และหวายเพื่อใช้ร้อยเก็บ
- 1.3 วัสดุสำหรับทาสี ตกแต่งลวดลาย ได้แก่ น้ำพลาสติกสีต่าง ๆ แกร็กซ์

รายละเอียด

วานิช



ภาพที่ 4.21 วัสดุที่ใช้ เช่น ดินสอพอง วานิช ถี้น้ำพลาสติก แวกส์ และขี้เถ้า

2) กรรมวิธีการผลิตเครื่องเงินประยุกต์ สรุปลงได้ดังนี้

2.1 การขึ้นหุ่น การจักสานผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ด้วยตอกให้เป็นรูปทรงต่าง ๆ และเก็บรายละเอียดให้เรียบร้อยเพื่อนำมาใช้เป็นโครงสร้างของชิ้นงาน ก่อนการนำไปถมด้วยขี้เถ้า ดังภาพที่ 4.22

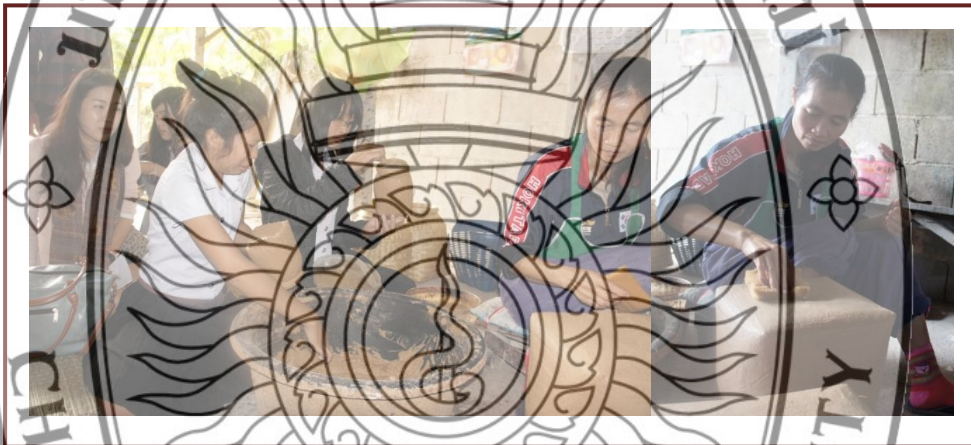


ภาพที่ 4.22 หุ่น หรือชิ้นงานที่จักสานเป็นรูปทรงต่าง ๆ

2.2 การถมด้วยขี้เถ้า ซึ่งมีส่วนผสมได้แก่ ขี้เถ้าไม้สัก (เศษไม้ชิ้นใหญ่ แล้วนำมาป่น บดให้ละเอียด ซึ่งของเหลือใช้จากในพื้นที่บ้านถวาย แหล่งจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์และไม้แกะสลักที่สำคัญของจังหวัดเชียงใหม่) ดินสอพอง และกาวลาเท็กซ์ นำส่วนประกอบทั้งสามกันมาผสมให้เป็นเนื้อเดียวกัน คุนื้อให้ขึ้นพอดิ ไม่เหลวไปและไม่ขึ้นเกินไป โดยสังเกตเนื้อขี้เถ้าให้สามารถเกาะติดชิ้นงานได้ง่าย จากนั้น จึงนำส่วนผสมนี้มาถม ทา บริเวณพื้นผิวของเครื่องจักสานทั้งด้านในและด้านนอก โดยถมให้สม่ำเสมอและเรียบเนียน จากนั้นนำไปผึ่งแดดให้แห้ง ดังภาพที่ 4.23 และภาพที่ 4.24



ภาพที่ 4.23 การถมหุ่นด้วยขี้เลื่อยไม้สัก โดยเก็บรายละเอียดทั้งด้านในและด้านนอก



ภาพที่ 4.24 นักศึกษาทดลองถมหุ่นด้วยขี้เลื่อย (ซ้าย) และเก็บรายละเอียด ก่อนนำไปฟiring (ขวา)

2.3 การลงสีพื้น เป็นการปกปิดผิวชั้นแรกด้วยสีขาว สีแดง หรือสีดำ ตามความต้องการ จากนั้นทิ้งไว้ให้แห้ง แล้วจึงค่อยลงสีจริงทับอีกครั้ง ดังภาพ 4.25



ภาพที่ 4.25 การลงสีพื้นเพื่อปกปิดผิวชั้นแรกด้วยสีขาว สีดำ หรือสีแดง แล้วผึ่งให้แห้ง

หากต้องการตกแต่งลวดลายพิเศษ เช่น ลายแบบเก่า ก็สามารถทำในขั้นตอนนี้ ยกตัวอย่างการทำลายพื้นผิวให้เหมือนของเก่าด้วยวิธีการเผา ขึ้นแรกต้องทาสีที่ต้องการลงไปหลังจากลงสีพื้นแล้ว จากนั้นปล่อยให้แห้ง แล้วจึงนำไปเผาที่สี เพื่อให้เกิดเป็นรอยไหม้ เมื่อได้ตามแบบที่ต้องการแล้วพักไว้ ดังภาพที่ 4.26 และภาพที่ 4.27



ภาพที่ 4.26 การลงสีพื้นผิวจริง เพื่อตกแต่งและสร้างผิวแบบเก่า ด้วยสีน้ำพลาสติก



ภาพที่ 4.27 การใช้ความร้อนจากไฟเผาเพื่อทำให้เกิดลวดลาย

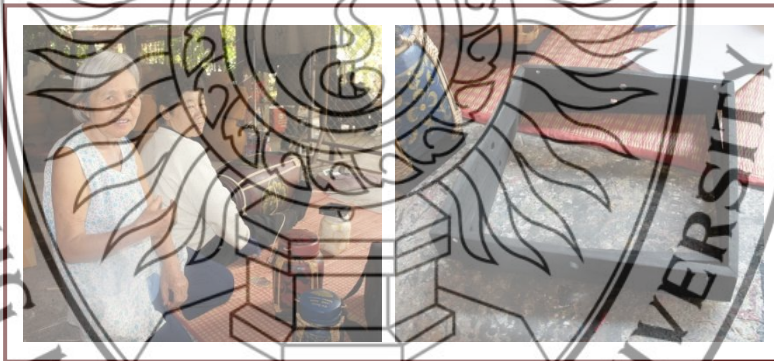
2.4 ขั้นตอนการเขียนลาย โดยปกติที่ร้านจะเขียนลายแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ (1) ตัวอักษร ซึ่งจะเป็นตัวอักษรโบราณ (ตัวเมือง) มาจากคำว่า “ร้านต่อจากหมื่นลับหื้อได้ เงินหมื่น ดั้นหื้อได้แสน คนโบราณเป็นคนใจบุญ” ซึ่งจะมีช่างผู้ชำนาญการด้านการเขียนโดยเฉพาะ

(2) ลวดลายใบไม้ ดอกไม้ ลายกนก เครือเถา เป็นต้น เพื่อตกแต่งลวดลายหากผู้บริโภคไม่ต้องการ ลวดลายที่เป็นตัวอักษร ซึ่งจะมีช่างผู้ชำนาญการด้านการเขียนโดยเฉพาะ ลวดลายดังภาพที่ 4.28



ภาพที่ 4.28 ลวดลายที่เป็นอักษรโบราณ (ซ้าย) และลวดลายที่เป็นรูปร่างดอกไม้ ใบไม้ (ขวา)

2.5 ขั้นตอนการเก็บรายละเอียด ใ้ฐานกล่อ่ง และเคลือบสี จากนั้นนำไป ผึ่งให้แห้งและนำไปร้อยหวายบนผลิตภัณฑ์เพื่อใช้เป็นหูหิ้ว และเก็บรายละเอียดปลีกย่อยต่อไป ดังภาพที่ 4.29



ภาพที่ 4.29 ใ้ฐานกล่อ่ง และร้อยหวาย เพื่อเก็บรายละเอียดขั้นสุดท้าย



ภาพที่ 4.30 เคลือบสีชิ้นงาน (ซ้าย) ผลิตภัณฑ์เครื่องเงินประยุกต์ที่เรียบร้อยแล้ว (ขวา)

1.1.5 ข้อมูลการตลาดของผู้ประกอบการ

กลุ่มผู้บริโภคได้แก่ บุคคลทั่วไป และพ่อค้าคนกลาง ซึ่งเป็นกลุ่มผู้บริโภคในประเทศและต่างประเทศ และช่องทางการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการ ได้แก่ จำหน่าย ปลีก-ส่ง หน้าร้านของตนเอง และขายฝากร้านอื่น ๆ ผ่านพ่อค้าคนกลาง และผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (Website) รวมถึงรับจ้างผลิตตามการสั่งซื้อด้วย โดยคุณอุไรวรรณกล่าวถึงเรื่องตลาดต่างประเทศว่าได้รับยอดการสั่งซื้อโดยผ่านการส่งเสริมด้านการตลาดจากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่ โดยการส่งมอบสินค้าของลูกค้าต่างประเทศนั้น จะมีตัวแทนของลูกค้ามาตรวจสอบคุณภาพเองถึงสถานที่ผลิต เมื่อผ่านเกณฑ์ก็จะจัดเองเรื่องการขนส่ง และจัดการเรื่องบรรจุภัณฑ์เพื่อการขนส่งเอง (Shipping) ตลาดที่สำคัญ ได้แก่ อเมริกา ญี่ปุ่น และฝรั่งเศส เป็นต้น

1.2 ความสอดคล้องของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการดำเนินธุรกิจ

หลักการดำรงชีวิต และการดำเนินธุรกิจของคุณอุไรวรรณและครอบครัว มีหลักการคือ การดำเนินชีวิต ที่เพียงพอกับฐานะของตนเอง และการดำเนินธุรกิจเพื่อสร้างรายได้ให้แก่ครอบครัว และสมาชิกในชุมชนให้สามารถดำรงอยู่ได้อย่างมีความสุขไม่มากเกินไปแต่ไม่ถึงกับขาดสน ดังนั้น การทำงานและการใช้ชีวิตจะใช้หลักพอเพียง เช่น กินอยู่พอเพียง ลดความอยากหมั่นทำงานสะสมทรัพย์ และใช้ชีวิตอย่างมีความสุขเท่าที่ฐานะของตนเองจะพึงมี หลักเศรษฐกิจพอเพียงที่กลุ่มของคุณอุไรวรรณ ใช้เพื่อการดำเนินธุรกิจแก่ การใช้เทคโนโลยีชาวบ้าน (ใช้จีเลื้อยแทนรักที่หายากและแพง) เลือกใช้วัตถุดิบในท้องถิ่น อีกทั้งวัตถุดิบหลักเป็นของเหลือใช้ที่คนทั่วไปไม่เห็นคุณค่าด้วย สามารถสร้างสรรค์ผลงานจากของเหลือใช้เป็นการสร้างมูลค่าเพิ่ม หลักการอื่น ๆ ที่นำมาใช้เช่น การผลิตที่คำนึงถึงความสามารถของแรงงานในกลุ่ม การพัฒนาผลิตภัณฑ์อยู่เสมอเพื่อสร้างผลิตภัณฑ์ให้หลากหลายกระจายความได้เปรียบ มีความซื่อสัตย์และรักษาคุณภาพผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง รวมถึงการศึกษาหาความรู้เพื่อพัฒนาศักยภาพของตนเองอยู่ตลอดเวลา

1.3 การสืบทอด และการเผยแพร่ความรู้สู่ชุมชน

การทำเครื่องเงินประยุกต์ ของคุณอุไรวรรณนั้น ได้รับการถ่ายทอดความรู้มาจากสามีอีกครั้ง โดยคุณอุไรวรรณ กล่าวว่า ความรู้ในการผลิตงานหัตถกรรมนั้น ตนเองได้มาจากการสังเกตจดจำ และเรียนรู้จากผู้อื่น หรือ ครูพี่ตึกจำ แล้วนำเอาวิธีการนั้นมาทดลองปฏิบัติด้วยตนเอง จากนั้นจึงลองนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่าย และมีผู้บริโภคให้ความสนใจเรื่อยมา จนถึงปัจจุบันกิจการได้ขยายขนาดและกลุ่มผู้บริโภค และลูกค้าที่เป็นพ่อค้าคนกลางก็มีเพิ่มมากขึ้นตามไปด้วย เมื่อตนเองมีความมั่นคงในอาชีพแล้ว จึงได้เผยแพร่อาชีพนี้สู่ชาวบ้านในท้องถิ่นของตนเพื่อสร้างงาน สร้างรายได้ให้แก่คนในชุมชน รวมทั้งเป็นการเผยแพร่ความรู้สู่ชุมชนด้วย อีกทั้งปัจจุบัน

คุณอุไรวรรณยังมีการส่งเสริมและเผยแพร่ความรู้สู่เยาวชนเปิดโรงงานเป็นสถานที่เรียนรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่น และเป็นวิทยากรด้วยตนเอง ทั้งในและนอกสถานที่



ภาพที่ 4.31 การเผยแพร่ความรู้สู่เยาวชน นักศึกษามหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ มาเรียนรู้ขั้นตอนการทำงานหัตถกรรมเครื่องเงินประยุกต์ (ซ้าย) และการนำความรู้สู่ชุมชน โดยจ้างแรงงานสตรีและผู้สูงอายุในท้องถิ่น (ขวา)

12. ขั้นตอนการผลิตงานหัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์

จากการสำรวจหัตถกรรมสาขาศิลปะประดิษฐ์ในจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า มีผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องกับงานศิลปะประดิษฐ์อยู่เป็นจำนวนมาก ทั้งที่ทำเป็นอาชีพหลักและทำเป็นอาชีพเสริมทางคณะผู้วิจัย จึงจะขอยกตัวอย่างการผลิตผลิตภัณฑ์ คือ คัพเค้กผ้าขนหนู

12.1 ขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมศิลปะประดิษฐ์ (คัพเค้กผ้าขนหนู)

12.1.1 วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการประดิษฐ์

- 1) ผ้าขนหนูสีสันทันต่าง ๆ



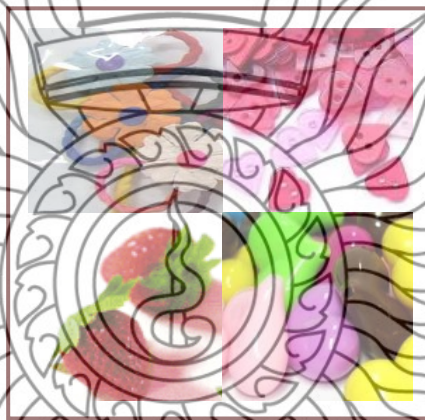
ภาพที่ 4.32 ผ้าขนหนูสีสันทันต่าง ๆ ที่นำมาทำคัพเค้ก

2) ภาชนะหรือบรรจุภัณฑ์ สำหรับใส่ถ้วยเค้ก



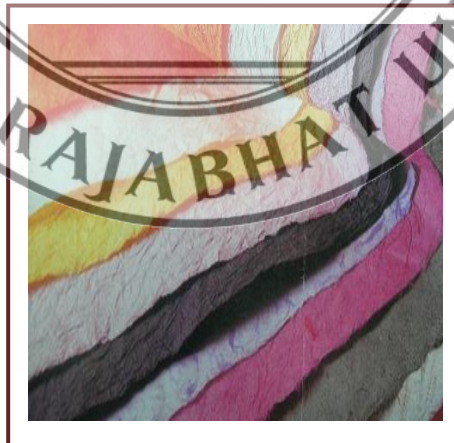
ภาพที่ 4.33 ภาชนะหรือบรรจุภัณฑ์ขนาดต่าง ๆ ที่เตรียมไว้ใส่ถ้วยเค้กที่ทำเสร็จแล้ว

3) วัสดุตกแต่ง



ภาพที่ 4.34 วัสดุตกแต่งถ้วยเค้กแบบต่างๆ

4) กระดาษสา



ภาพที่ 4.35 กระดาษสานำมาทำเป็นวิปครีม

5) ปืนยิงกาวซิลิโคน



ภาพที่ 4.36 ปืนยิงกาวซิลิโคนที่มีไว้สำหรับติดของตกแต่งคัพเค้ก

6) เครื่องมือในงานประดิษฐ์ อาทิ กรรไกร คัตเตอร์ เข็ม-ด้าย เป็นต้น



ภาพที่ 4.37 เครื่องมือในงานประดิษฐ์คัพเค้กผ้าขนหนู (กรรไกร คัตเตอร์ เข็ม-ด้าย)

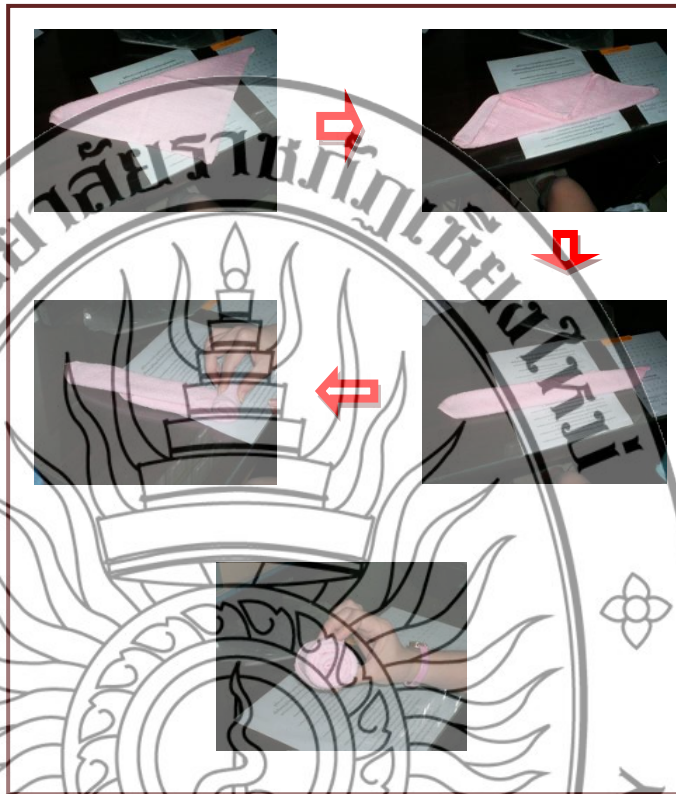
12.1.1 ขั้นตอนการทำคัพเค้กผ้าขนหนู

- 1) เริ่มจากคิดแบบ โดยอาจร่างแบบลงบนกระดาษก่อน เพื่อกำหนดว่าจะเลือกใช้ผ้าขนหนูกี่ผืนต่อ 1 ชิ้นงาน
- 2) จากนั้นเลือกภาชนะหรือบรรจุภัณฑ์ที่จะใช้ โดยเลือกให้เหมาะสมกับขนาดของชิ้นงานหรือผ้าขนหนูที่จะใส่เข้าไป



ภาพที่ 4.38 เลือกภาชนะหรือบรรจุภัณฑ์ขนาดต่าง ๆ ที่เตรียมไว้ใส่คัพเค้ก

3) เมื่อเลือกและกำหนดแบบได้แล้ว เริ่มจากการนำผ้าขนหนูที่เตรียมไว้มาทำการม้วนให้ครบวงรอบ



ภาพที่ 4.39 นำผ้าขนหนูที่เตรียมไว้ม้วน

4) จากนั้นจึงจับจั่ววางลงไปบนภาชนะที่เตรียมไว้ โดยไม่ต้องยึดกาว แต่ต้องระวังอย่าให้ชิ้นงานหลวมหรือแน่นจนเกินไป



ภาพที่ 4.40 นำผ้าขนหนูที่ม้วนเสร็จแล้วมาใส่ในภาชนะที่เตรียมไว้

5) นำวัสดุตกแต่งที่เตรียมไว้มาประดับลงบนผ้าขนหนูซึ่งใช้แทนเนื้อเค้ก
นำปิ่นกาวที่ยึดติดส่วนประกอบของวัสดุตกแต่ง



ภาพที่ 4.41 นำวัสดุมาตกแต่งเค้กเล็กที่เสร็จแล้ว

7) ผลิตก้นเค้กเล็กผ่านหนูที่พร้อมจำหน่าย



ภาพที่ 4.42 ผลิตก้นเค้กเล็กผ่านหนูรูปแบบต่าง ๆ ที่พร้อมจำหน่าย