

บทที่ 5

สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของผู้ประกอบการ ธุรกิจหัตถกรรมสาขาเครื่องปั้นดินเผาเครื่องเคลือบจังหวัดเชียงใหม่

จากการรวบรวมข้อมูลทั้งการสำรวจลงพื้นที่และการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจหัตถกรรมสาขาเครื่องปั้นดินเผาจังหวัดเชียงใหม่ที่เข้าร่วมในโครงการวิจัย เรื่อง การประยุกต์พระราชดำริเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นงานหัตถกรรมสาขาเครื่องปั้นดินเผาและเครื่องเคลือบของจังหวัดเชียงใหม่ เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการวิเคราะห์ซึ่งผู้วิจัยได้เรียบเรียงตามเนื้อหา ดังนี้

1. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มเรียงดินเซรามิก
2. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาตำบลหารแก้ว
3. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มบ้านตุ๊กตา ป่าสงวน
4. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มผ้าหางส์ ตุ๊กตาดินเผา
5. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มเตาเผาสันทราย
6. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มบ้านแก้ว ศรีจันทร์
7. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเหมืองกุง (ขุจิตรา)
8. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มตบปั้นดินเผา
9. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มคุณจันทร์ สืบสุริยะ
10. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มประติมากรรมเครื่องปั้นดินเผา (ถวิล)
11. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเคลือบสีลาด
12. ขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาและเครื่องเคลือบ

1.สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มเรียงดินเซรามิก

1.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนของกลุ่มเรียงดินเซรามิก

ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของกลุ่มเรียงดินเซรามิก มีการกล่าวถึง ความเป็นมาของหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของกลุ่ม การแปรผันจากหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาและเครื่องเคลือบท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชน ประวัติของผู้ประกอบการ และสถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนของกลุ่ม ดังนี้

1.1.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของกลุ่มเรียงดินเชรามิก

ใน พ.ศ. 2536 คุณวิกรกาญจน์ เกี่ยวการค้า ได้สร้างโรงงานผลิตเชรามิกขึ้นที่บ้านของตน โดยในการผลิตสินค้าเครื่องปั้นดินเผาและเครื่องเคลือบนั้น เริ่มแรกการออกแบบผู้ประกอบการเป็นผู้รับผิดชอบร่วมกับผู้ร่วมงาน ในระยะเวลา 17 ปี ที่ประกอบอาชีพผลิตเครื่องปั้นดินเผาและเครื่องเคลือบ สามารถแสดงความสามารถและความชำนาญในผลงานภายใต้ผลผลิตของกลุ่มเรียงดินเชรามิกจนถึงปัจจุบัน

1.1.2 การแปรผันจากหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาฯท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนกลุ่มเรียงดินเชรามิก

การเปลี่ยนจากหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาฯของท้องถิ่นเข้าสู่ธุรกิจชุมชน การเข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์สามารถสร้างรายได้ให้กับกลุ่มเรียงดินเชรามิกเพิ่มขึ้น จากเดิมที่เป็นเพียงรายได้เสริม แต่เมื่อได้รับการสนับสนุน จากภาครัฐ คือ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่ที่ช่วยเหลือในด้านจัดกิจกรรมแสดงสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ทั้งในจังหวัดเชียงใหม่และจังหวัดอื่น ๆ ทำให้ทางกลุ่มเริ่มปรับตัว เข้าสู่ธุรกิจชุมชนที่แตกต่างไปจากการจำหน่ายที่สถานที่ผลิตของผู้ประกอบการเพียงอย่างเดียว ซึ่งทางกลุ่มผู้ประกอบการตระหนักถึงความสำคัญในการจัดสินค้าให้สามารถดึงดูดผู้บริโภคผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาและเครื่องเคลือบที่เด่นของทางกลุ่ม คือ ถ้วยรางวัลเชรามิกตลาด ที่ผู้ประกอบการเป็นผู้ออกแบบ และปรับปรุงยุคตามแบบที่ผู้ว่าจ้างนำเสนอ ดังภาพที่ 5.1



ภาพที่ 5.1 ถ้วยรางวัลเชรามิกและการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

โดยนักศึกษาศาสาศิลปกรรม มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

1.1.3 ประวัติของผู้ประกอบการกลุ่มเรียงดินเซรามิก

ผู้ประกอบการกลุ่มเรียงดินเซรามิก คือ คุณวิกรกาญจน์ เกี่ยวการค้า อายุ 40 ปี เป็นชาวหนองป่าครั่ง ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ จบการศึกษาระดับปริญญาตรี มีสมาชิกภายในครอบครัวทั้งหมด 3 คน รายได้หลัก ของครอบครัวมาจากการผลิตเครื่องปั้นดินเผา และเครื่องเคลือบ (เซรามิก)

1.1.4 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนกลุ่มเรียงดินเซรามิก

สถานที่ประกอบการในการผลิตเครื่องปั้นดินเผา (เซรามิก) คือ บ้านเลขที่ 140/1 หมู่ที่ 7 ถนนสมโภชเชียงใหม่ 700 ปี ตำบลหนองป่าครั่ง อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีลักษณะเป็นบ้านและโรงงานผลิตเครื่องปั้นดินเผา สร้างเมื่อเดือนตุลาคม พ.ศ. 2536 เนื่องจากลดภาระค่าใช้จ่ายในการเช่าสถานที่สำหรับโรงงาน และอำนวยความสะดวก ในด้านการบริหารงาน และการผลิต

1.2 การจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มเรียงดินเซรามิก

ในการสร้างความสำเร็จให้กับกลุ่มเรียงดิน คือ การจัดการบริหารธุรกิจชุมชนอย่างมีกระบวนการ ซึ่งวิธีการบริหารงานนั้นย่อมเป็นไปตามผู้ประกอบการที่เป็นผู้กำหนด ซึ่งการบริหารดังกล่าวประกอบไปด้วย

1.2.1 การจัดโครงสร้างของกลุ่ม

ทุกกลุ่มไม่ว่าหน่วยงาน องค์กร หรือกลุ่มต่าง ๆ ย่อมมีการดำเนินการของกลุ่ม การที่ทำให้ได้บรรลุตามเป้าหมายที่กำหนดไว้นั้น ต้องมีการจัดโครงสร้างของกลุ่มที่ดี สำหรับกลุ่มเรียงดินเซรามิกได้วางโครงสร้างของกลุ่ม ดังนี้

จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มเรียงดินเซรามิก

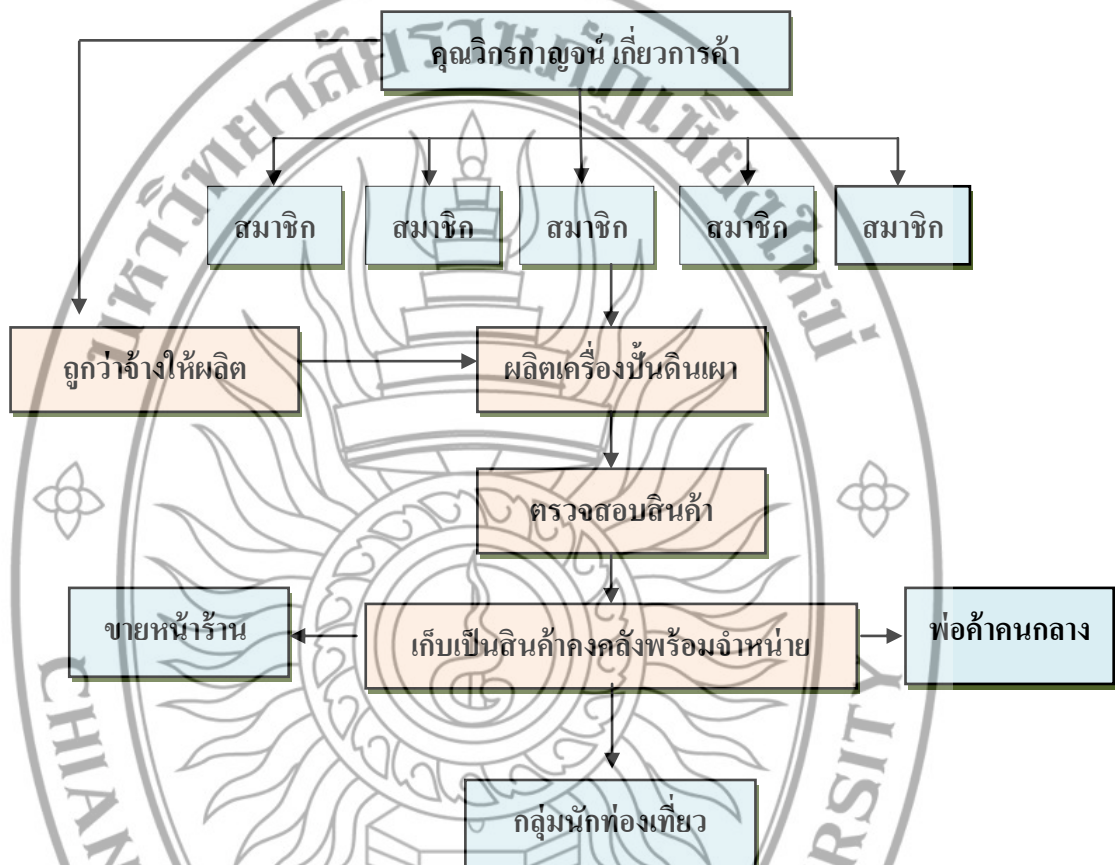
ประเภทสมาชิกกลุ่มเรียงดินเซรามิก	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการกลุ่มเรียงดินเซรามิก	1
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	2
สมาชิกภายในชุมชนหนองป่าครั่ง	4
พ่อค้าคนกลาง	1
รวม	8

ตารางที่ 5.1 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มเรียงดินเซรามิก

ที่มา : วิกรกาญจน์ เกี่ยวการค้า, 2553, มิถุนายน 24

จากข้อมูลจำนวนสมาชิกภายในกลุ่มเรียงดินเซรามิก สามารถแจกแจงเป็นแผนภูมิที่ 5.1 ดังนี้

โครงสร้างของกลุ่มเรียงดินเซรามิก



แผนภูมิที่ 5.1 โครงสร้างของกลุ่มเรียงดินเซรามิก

จากแผนภูมิที่ 5.1 จะเห็นได้ว่าโครงสร้างของกลุ่มเป็นแบบแนวนอน มีการจัดแรงงานตามจำนวนของสมาชิกภายในกลุ่ม ซึ่งเหมาะสำหรับกลุ่มเล็ก ๆ ที่มีการทำงานไม่ซับซ้อน ทำให้การประสานงานนั้นสะดวกและรวดเร็วขึ้น โดยการกระจายสินค้าไปยังลูกค้านั้นขายผ่านหน้าร้านของผู้ประกอบการ และพ่อค้าคนกลาง

1.2.2 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุน

ในการลงทุนเพื่อผลิตสินค้า ทางกลุ่มได้ ใช้ทุนส่วนตัวของผู้ประกอบการในการลงทุน นอกจากนี้ยังกู้เงินจากธนาคารที่เปิดให้บริการสินเชื่อ เช่น ธนาคารออมสิน มีสินเชื่อธุรกิจ เพื่อใช้เป็นเงินทุน เงินทุนหมุนเวียน ในการประกอบธุรกิจ

1.2.3 การจัดการด้านการตลาด

สินค้าที่ผลิตเน้นการตอบสนองความต้องการของลูกค้า โดยการสร้างสินค้าให้มีความหลากหลาย กลุ่มเรียงดินเซรามิคเดิมจำหน่ายเฉพาะที่หน้าร้านหรือบ้านของผู้ประกอบการ ซึ่งนักท่องเที่ยวที่มาอุดหนุนจะแวะมาที่แหล่งผลิตเพื่อเยี่ยมชมกระบวนการผลิต ในการจำหน่ายสินค้า ราคาของผลิตภัณฑ์คำนวณจากต้นทุนของวัตถุดิบในการผลิตสินค้า และค่าจ้างในการผลิต หากลูกค้าต้องการให้ส่งของผู้ประกอบการมีการรวมราคาค่าขนส่ง โดยคิดตามระยะทางกับค่าน้ำมันที่ใช้ในการขนส่ง ในการจัดจำหน่ายสินค้า นอกจากขายที่ร้านและมีตัวแทนจำหน่าย (พ่อค้าคนกลาง) มารับสินค้าเพื่อนำไปจำหน่ายต่อ แล้วราคาของสินค้าที่ผู้ประกอบการจำหน่ายให้พ่อค้าคนกลางเป็นราคาที่ขายแบบปกติ ซึ่งพ่อค้าคนกลาง จะบวกกำไรเอาเอง กลุ่มเรียงดินเซรามิค ไม่มีตราสินค้า เนื่องจากทางกลุ่มไม่มีความรู้ในการสร้างตราสินค้า จึงมีความเห็นว่ายังไม่มีเวลาจำเป็น ในด้านการประชาสัมพันธ์สินค้าของทางกลุ่มนั้น ได้จัดแสดงสินค้าตามสถานที่ต่าง ๆ ที่ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมจัดขึ้น โดยผู้ประกอบการจะเลือกสินค้าที่เด่นของทางกลุ่มมาแสดงในงานเพื่อดึงดูดลูกค้า

1.2.4 การจัดการด้านการผลิต

ในการผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาและเครื่องเคลือบ ของกลุ่มเรียงดินเซรามิคนั้น ทางกลุ่มได้เลือกซื้อวัตถุดิบ และวัสดุอุปกรณ์มาจาก จังหวัดลำปาง(ดินขาว) จากอำเภอแม่ทา (ดินดำ) จังหวัดลำพูน สีเซรามิค (กรุงเทพฯ) สารทำเคลือบสีจาก(จังหวัดลำปาง) ซึ่งขั้นตอนในการผลิตผลิตภัณฑ์ มีเงื่อนไขทางด้านเวลามากำหนดจำนวนชิ้นงาน โดยขึ้นอยู่กับความละเอียด ความประณีตของสินค้า ซึ่งหากไม่ใช้สินค้าที่รับจ้างผลิต การผลิตสินค้าในแต่ละครั้ง จะกำหนดจากทุน รูปแบบของสินค้า ผลกำไร จากการจำหน่าย และค่าจ้างในการผลิต จึงทำให้สามารถผลิตสินค้าได้ ปัจจุบันทางกลุ่มมีสินค้าคงคลัง (สินค้าที่ยังไม่ได้จำหน่าย) ประมาณ 400 ชิ้น ซึ่งการจัดเก็บสินค้านั้นทางผู้ประกอบการบรรจุผลิตภัณฑ์ในกล่องกันกระแทก และ จัดไว้ในตู้กระจกในห้องเก็บสินค้า

1.2.5 การจัดการด้านการบริหารจัดการกลุ่ม

ในด้านการจัดการบริหารจัดการกลุ่มเรียงดินเซรามิคนั้น เป็นระบบเกื้อกูลตามโครงสร้างแบบพหุติกรรมศาสตร์ ไม่มีช่องว่างระหว่างผู้ประกอบการกับลูกค้า เพราะเป็นธุรกิจชุมชนที่ใช้แรงงาน จากสมาชิกภายในชุมชนเท่านั้น ที่มีความสัมพันธ์แบบฉันท์มิตร จึงคล้ายลักษณะน้ำพึ่งเรือเสือพึ่งป่า

1.2.6 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

ในการสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชนกลุ่มเครือข่ายที่ติดต่อ ส่วนใหญ่เป็นหน่วยงานทางภาครัฐ คือ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่

2. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาตำบลหารแก้ว

2.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาตำบลหารแก้ว

ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาตำบลหารแก้ว กล่าวถึงความเป็นมาของหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของกลุ่ม การแปรผันจากหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชน ประวัติของผู้ประกอบการ และสถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนของกลุ่ม ดังนี้

2.1.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาตำบลหารแก้ว

กลุ่มเครื่องปั้นดินเผาตำบลหารแก้วก่อตั้งขึ้นโดยคุณดารุณี นันโท เป็นการรวมกลุ่มของสมาชิกภายในชุมชน เพื่อสร้างอาชีพให้กับสมาชิกกลุ่มรวมทั้งเป็นการอนุรักษ์อาชีพเก่าแก่ของชุมชนให้คงอยู่ การใช้ชื่อกลุ่มว่า “กลุ่มเครื่องปั้นดินเผาตำบลหารแก้ว” เนื่องจากกำหนดจากสถานที่ตั้งของชุมชนคือ ในเขตตำบลหารแก้ว นอกจากนี้ยังมีอีกชื่อหนึ่ง คือ “กลุ่มเครื่องปั้นดินเผาบ้านกวน” ซึ่งทางกลุ่มได้จัดตั้งกลุ่มเครื่องปั้นดินเผา ตำบลหารแก้ว สำหรับผลิตเครื่องปั้นดินเผาจำหน่ายแก่นักท่องเที่ยว

2.1.2 การแปรผันจากหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาตำบลหารแก้ว

เมื่อกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาตำบลหารแก้วเปลี่ยนเป็นธุรกิจชุมชน ทางกลุ่มได้เรียนรู้เรื่องการตลาด การสร้างผลิตภัณฑ์จากศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่ นอกจากนี้ยังได้จ้างงานแสดงสินค้าของกลุ่มผู้ผลิตในงานหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ในสถานที่ต่าง ๆ นับว่าเป็นเรื่องที่แปลกใหม่ ที่ทางกลุ่มต้องให้การปรับตัวและเรียนรู้ให้เข้ากับสถานการณ์ที่เปลี่ยนไป ในความคิดเห็นของสมาชิกกลุ่มถือว่าเป็นเรื่องดี เนื่องจากสามารถสร้างรายได้ให้กับทางกลุ่ม

2.1.3 ประวัติของผู้ประกอบการกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาตำบลหารแก้ว

ผู้ประกอบการกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาตำบลหารแก้ว คือ คุณดารุณี นันโท เป็นชาวหางดง อายุ 48 ปี จบการศึกษาในระดับมัธยมศึกษาตอนต้น (ม.3) มีประสบการณ์ในการทำเครื่องปั้นดินเผาและเครื่องเคลือบ มานานกว่า 35 ปี ได้ตั้งกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาตำบลหารแก้ว เพื่อรวมกลุ่มกันสร้างเครือข่ายของชุมชนจากสมาชิกภายในชุมชนบ้านหารแก้ว โดยมีมติให้คุณดารุณี นันโท เป็นประธานกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาตำบลหารแก้ว

2.1.4 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาตำบลหารแก้ว

กลุ่มเครื่องปั้นดินเผาตำบลหารแก้ว ยังไม่มีแหล่งผลิตที่เป็นส่วนกลางของกลุ่ม แต่ใช้สถานที่บ้านของคุณดารุณี นันโท เป็นสถานที่ผลิตเครื่องปั้นดินเผา คือบ้านเลขที่ 1 หมู่ 6 ตำบลหารแก้ว อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ รวมทั้งเป็นสถานที่ในการประชุมงานของทางกลุ่มเช่นเดียวกัน

2.2 การจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาตำบลหารแก้ว

การจัดการธุรกิจในระบบเศรษฐกิจพอเพียงของทางกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาตำบลหารแก้ว โดยผู้วิจัยศึกษาในลักษณะการจัด โครงสร้างกลุ่มที่สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียงการจัดการด้านเงินทุนและการลงทุน การจัดการด้านการตลาด การจัดการด้านการผลิต การจัดการด้านการบริหารจัดการกลุ่ม และการสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน ดังนี้

2.2.1 การจัดโครงสร้างของกลุ่ม

เมื่อกล่าวถึงโครงสร้างกลุ่ม ทำให้ทราบถึงการแบ่งหน้าที่การทำงานของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาตำบลหารแก้ว ดังนี้

จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาตำบลหารแก้ว

ประเภทสมาชิกกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาตำบลหารแก้ว	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการเครื่องปั้นดินเผาตำบลหารแก้ว	1
สมาชิกภายในชุมชนตำบลหารแก้ว	14
ตัวแทนจำหน่าย (พ่อค้าคนกลาง)	7
รวม	22

ตารางที่ 5.2 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาตำบลหารแก้ว

ที่มา : ดารุณี นันโท, 2553, มิถุนายน 24

เนื่องจากกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาตำบลหารแก้ว เกิดจากการรวมกลุ่มของสมาชิกภายในชุมชนตำบลหารแก้ว สามารถเขียนเป็นแผนภูมิโครงสร้างของกลุ่มมีลักษณะดังแผนภูมิที่ 5.2 ดังนี้

2.2.2 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุน

เงินลงทุนมาจากการรวบรวมเงินของสมาชิกภายในกลุ่ม แล้วนำมาบริหารร่วมกัน เงินที่ได้จากการจำหน่ายสินค้าจะนำมาหมุนเวียนในครั้งต่อไป โดยเก็บเงินไว้ส่วนหนึ่งสำหรับฉุกเฉิน เนื่องจากสภาพทางเศรษฐกิจไม่แน่นอนในปัจจุบัน (ผู้ประกอบการไม่ได้แจ้งถึงข้อมูลเกี่ยวกับจำนวนเงินด้านการลงทุน)

2.2.3 การจัดการด้านการตลาด

ในการด้านการตลาดทางกลุ่ม ได้มีการประชาสัมพันธ์สินค้าและผลิตภัณฑ์ตามงานแสดงสินค้าที่อำเภอจัดขึ้น และสถานที่ทางราชการ เช่น ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่ ในการจัดสินค้าตามงานแสดงสินค้านั้น ทางกลุ่มต้องจ่ายค่าเช่าที่ประมาณ 20- 100 บาท ต่อหนึ่งคูหาที่ทางเจ้าของงานจัดให้เช่า โดยทางกลุ่มนำสินค้าต่าง ๆ ของกลุ่มที่มีความหลากหลายมาแสดง เพื่อให้ลูกค้ามีทางเลือกในการซื้อสินค้า นอกจากนี้ยังมีพ่อค้าคนกลางที่ซื้อสินค้าจากทางกลุ่มซึ่งในการจำหน่ายของราคาของสินค้านั้น จะไม่ลดให้เป็นกรณีพิเศษ แต่จะขายในราคาดกติเทียบเท่ากับลูกค้าทั่วไป ปัจจุบันทางกลุ่มมีร้านที่จำหน่าย 1 ร้าน และมีพ่อค้าคนกลางที่มาซื้อยังแหล่งผลิตของทางกลุ่ม 7 คน

2.2.4 การจัดการด้านการผลิต

ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการทำการผลิตอยู่ในปัจจุบัน คือ 1)หมอน้ำดื่มและหม้อต้มยำใช้เวลา(ในการผลิตแต่ละครั้งใช้เวลา 10 วัน ผลิตได้ 200 ชิ้น จำหน่ายราคาชิ้นละ 30 บาท) 2)หม้อแกง(ในการผลิตแต่ละครั้งใช้เวลา 10 วัน ผลิตได้ 20 ชิ้น จำหน่ายราคาชิ้นละ 10 บาท) 3)โคมไฟ(ในการผลิตแต่ละครั้งใช้เวลา 10 วัน ผลิตได้ 100 ชิ้น จำหน่ายในราคาชิ้นละ 50 บาท) ในการผลิตแต่ละครั้งโดยทั่วไป ทางกลุ่มจะเลือกสรรวัตถุดิบ เช่น ดินเหนียว ทราย ฟืน โดยทรายและฟืนมีการจำหน่ายในชุมชน ส่วนดินเหนียวต้องซื้อจากที่จังหวัดลำพูน สินค้าเด่นของร้าน คือ โคมไฟ ซึ่งมีวิธีการทำอย่างคร่าว ๆ คือ เมื่อซื้อดินเหนียวมาแล้วต้องนำดินมาหมักไว้ 1 คืน จากนั้นจึงเหยียบดินให้เป็นเนื้อดินละเอียด จึงสามารถนำมาขึ้นรูปด้วยมือ โดยขึ้นรูปเป็นรูปทรงกลมเมื่อปั้นได้รูปตามที่ต้องการจึงนำขึ้นงานมาตากแดดให้แห้งแล้วนำไปเผาในเตา (ผู้ประกอบการไม่บอกกล่าวถึงขั้นตอนที่ละเอียด เนื่องจากเป็นความลับ)

2.2.5 การจัดการด้านการบริหารจัดการกลุ่ม

เนื่องจากการรวมกลุ่มของสมาชิกภายในชุมชนเดียวกันของผู้ประกอบการ ดังนั้นในการบริหารจัดการของทางกลุ่มในแง่ทางพฤติกรรมศาสตร์นั้น ไม่มีช่องว่างระหว่างสมาชิกด้วยกัน เนื่องจากทุกคนภายในกลุ่มสามารถนำเสนอแนวคิดและยอมรับความคิดเห็นร่วมกัน นอกจากนี้ทางกลุ่มมีการประชุมอย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง ในประเด็นด้านยอดการจำหน่ายปัญหาราคาของวัตถุดิบ แนวทางในการผลิตสินค้าในรูปแบบต่าง ๆ

2.2.6 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

ส่วนใหญ่เป็นเครือข่ายจากทางภาครัฐที่ให้การสนับสนุนเกี่ยวกับโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ที่ทางผู้ประกอบการนำสินค้าไปจัดแสดงในสถานที่ต่าง ๆ เท่านั้น เช่น ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1

3. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มบ้านตุ๊กตา ป่าสงวน

3.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนกลุ่มบ้านตุ๊กตา ป่าสงวน

ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของกลุ่มบ้านตุ๊กตาป่าสงวนกล่าวถึงความเป็นมาของหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของกลุ่ม การแปรผันจากหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของกลุ่ม ประวัติของผู้ประกอบการ และสถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนของกลุ่ม ดังนี้

3.1.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผา ของกลุ่มบ้านตุ๊กตาป่าสงวน

เมื่อผู้วิจัยได้เยี่ยมชมบ้านตุ๊กตาป่าสงวน พบว่าผู้ประกอบการทำอาชีพนี้เพียงผู้เดียว แต่มีบางครั้งที่บุตรสาวมาช่วยปั้นแบบเครื่องปั้นดินเผาข้างก่อนที่ผันชีวิตมาประกอบอาชีพผลิตเครื่องปั้นดินเผานั้น ได้ประกอบอาชีพค้าขาย โดยตั้งร้านขายของชำที่บ้าน รวมทั้งขายเสื้อผ้า ผิดตกรักปิดทอง เพาะพันธุ์สุนัขไว้จำหน่าย และสุดท้ายก็เกิดการประกอบอาชีพของคนในชุมชน จากนั้นจึงเปลี่ยนอาชีพมาเป็นการผลิตเครื่องปั้นดินเผาจนถึงปัจจุบัน

3.1.2 การแปรผันจากหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของกลุ่มบ้านตุ๊กตา ป่าสงวน

จากการสัมภาษณ์ป่าสงวนกล่าวว่า นับตั้งแต่ที่เข้าร่วมโครงการหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ทำให้มีนักท่องเที่ยวได้แวะมาซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาถึงแหล่งผลิต แต่ปัจจุบันเศรษฐกิจแย่ ส่งผลทำให้ยอดขายลดลง ทำให้ป่าสงวนยึดอาชีพนี้เพื่อบรรเทาความเหงาในยามว่างเท่านั้น

3.1.3 ประวัติของผู้ประกอบการกลุ่มบ้านตุ๊กตา ป่าสงวน

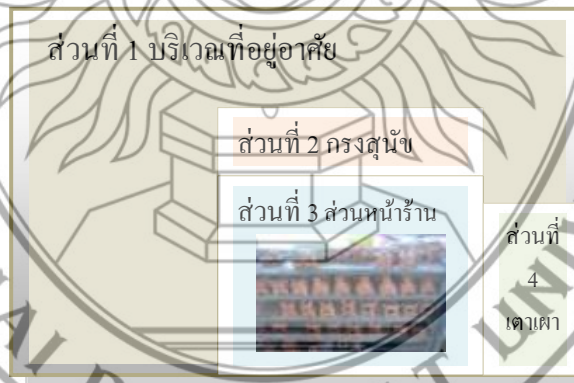
ผู้ประกอบการกลุ่มบ้านตุ๊กตา ป่าสงวน คือ คุณสงวน ศิริลาพา (ดังภาพที่ 5.2) อายุ 68 ปี มีบุตรสาว 2 คน ระดับการศึกษาสูงสุดชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 มีประสบการณ์ในการทำงาน 40 ปี รายได้เฉลี่ยต่อเดือน 5,000 บาท



ภาพที่ 5.2 ผู้ประกอบการบ้านตุ๊กตาป่าสงวนและการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

3.1.4 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนของกลุ่มบ้านตุ๊กตาป่าสงวน

คุณสงวน ศิริลาพา มีสถานที่บ้านติดกับบริเวณถนนทางหลวง ดังนั้นจึงใช้บ้านเป็นทั้งร้านและแหล่งผลิต ตั้งอยู่ที่ 237 หมู่ที่ 4 ตำบลสันผักหวาน อำเภอดง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งลักษณะการแบ่งพื้นที่ในการบริหารธุรกิจของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาบ้านตุ๊กตาป่าสงวน ดังภาพที่ 5.3



ภาพที่ 5.3 แผนผังของการแบ่งส่วนในการบริหารสถานที่ของกลุ่มบ้านตุ๊กตา ป่าสงวน

3.2 การจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มบ้านตุ๊กตา ป่าสงวน

คุณสงวน ศิริลาพา มีการจัดการธุรกิจของกลุ่มดังนี้

3.2.1 การจัดโครงสร้างของกลุ่ม

เนื่องจากผู้ประกอบการได้ดำเนินการผลิตแต่เพียงผู้เดียว แต่มีบุตรสาวที่มาช่วยงานในยามว่าง สามารถจัดโครงสร้างของกลุ่มดังนี้

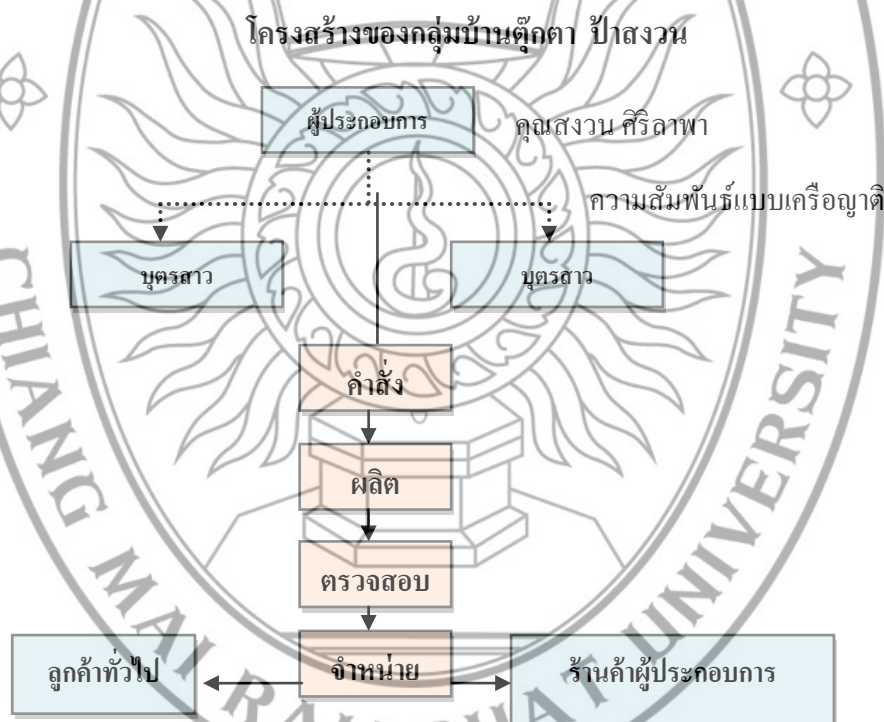
จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มบ้านตุ๊กตา ป่าสงวน

ประเภทสมาชิกกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาตำบลหารแก้ว	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการกลุ่มบ้านตุ๊กตา ป่าสงวน	1
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	2
รวม	3

ตารางที่ 5.3 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มบ้านตุ๊กตา ป่าสงวน

ที่มา : สงวน ศิริลาพา, 2553, ตุลาคม 16

แม้ผู้ประกอบการมีการผลิตและดำเนินการขายแต่เพียงผู้เดียว เนื่องจากบุตรสาวทั้งสองคนเป็นส่วนหนึ่งในการดำเนินการช่วยในด้านการตลาดในบางส่วน จึงสามารถเขียนเป็นโครงสร้างของกลุ่ม ที่ไม่ซับซ้อน ดังแผนภูมิที่ 5.3 ดังนี้



แผนภูมิที่ 5.3 โครงสร้างของกลุ่มบ้านตุ๊กตา ป่าสงวน

จากแผนภูมิที่ 5.3 จะเห็นได้ว่าโครงสร้างของกลุ่มบ้านตุ๊กตาป่าสงวนนั้นเป็นโครงสร้างแบบลอย ผู้ประกอบการประกอบอาชีพเพียงผู้เดียว แต่การช่วยงานของบุตรสาวหากนำมาผนวกกับโครงสร้างและเป็น โครงสร้างแบบเครือญาติที่มีลักษณะในการร้องขอ

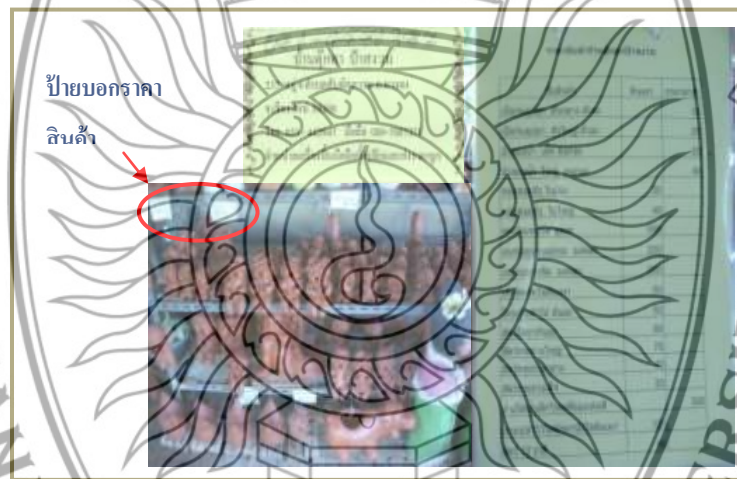
หรือช่วยเหลือในฐานะบุตรไม่ใช่ลูกจ้างทั่วไป และจะผลิตและตรวจสอบคุณภาพสินค้าเอง โดยการทำนายสินค้านั้น ผู้ประกอบการจะใช้ร้านค้าของผู้ประกอบการเอง

3.2.2 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุน

ในด้านการลงทุนในการประกอบธุรกิจของกลุ่มบ้านตุ๊กตาป่าสงวนนั้น ไม่มีการกู้เงินจากแหล่งใด ๆ เงินที่ลงทุนมาจากเงินลงทุนส่วนตัวทั้งหมด

3.2.3 การจัดการด้านการตลาด

คุณสงวน ไม่เข้าร่วมกิจกรรมแสดงสินค้าในที่ใด ๆ เนื่องจากมีปัญหาทางด้านสุขภาพ แต่ในด้านการตลาดนั้น จะเห็นได้ว่าเมื่อครั้งไปสัมภาษณ์ร้านของกลุ่มบ้านตุ๊กตาป่าสงวนมีความแตกต่างจากร้านอื่น ๆ คือ มีการติดป้ายบอกราคาสินค้าและนามบัตรอย่างง่าย ให้ลูกค้าได้ทราบข้อมูลของสินค้า ซึ่งบุตรสาวของคุณสงวนศรีเป็นผู้ทำหน้าที่ในส่วนนี้ให้ ดังภาพ ที่ 5.4



ภาพที่ 5.4 ป้ายบอกราคาสินค้าและนามบัตรอย่างง่ายของกลุ่มบ้านตุ๊กตาบ้านสงวน

3.2.4 การจัดการด้านการผลิต

ในด้านการจัดการผลิต เนื่องจากคุณสงวน มีอายุมากจึงลดขั้นตอนในการผลิต โดยซื้อสินค้า (ตุ๊กตาดินเผาที่ยังไม่ได้ผ่านการเผา) จากผู้ผลิตในหมู่บ้านแล้วนำมาเผาและทาสีเอง บางครั้งคุณสงวนได้ปั้นด้วยตนเอง รูปแบบของผลิตภัณฑ์ ส่วนใหญ่มาจากทางนครราชสีมา (โคราช) คุณสงวนให้ความสำคัญในการผลิตและขั้นตอนการเผาการลงสี โดยการเผาจะใช้ไม้ลำไย มาเป็นฟืน ซึ่งไม้ลำไยเหล่านี้จะอยู่ในสวนของตนเองและชาวบ้านภายในชุมชนที่ตัดทิ้งไว้ ส่วนในการลงสี ถ้าต้องการให้เป็นสีที่เหมือนการเคลือบ จะเลือกใช้สีทาหลังค้ายี่ห้อ ATM เนื่องจาก ราคาถูกกว่าราคาสีในยี่ห้ออื่น ๆ แต่หากทางลูกค้าต้องการให้ทาสี (ผลิตภัณฑ์ตุ๊กตาเชือกแขวน) คุณสงวน จะใช้สีน้ำระบายสีตามบริเวณที่ต้องการแล้วทาสีเคลือบเงา ยี่ห้อ ATM ทับ (ดังภาพที่ 5.5)

ซึ่งการผลิตในแต่ละครั้งนั้น คุณสงวนไม่จำกัดจำนวน เนื่องจากไม่ได้ผลิตเพื่อการแข่งขันทางธุรกิจ แต่ผลิตเพื่อให้ใช้เวลาว่างนั้นมีประโยชน์มากกว่าอยู่บ้านเฉย ๆ



ภาพที่ 5.5 เต้าเผา ตู้กดตาเขวน สีที่ใช้ทำเครื่องปั้นดินเผา

3.2.5 การจัดการด้านการบริหารจัดการกลุ่ม

ในการจัดการบริหารจัดการกลุ่มไม่มีการจัดการหรือบริหารงาน ไม่มีการประชุม เนื่องจากบริหารงานเพียงผู้เดียวและผู้ประกอบการเป็นทั้งผู้ผลิตและผู้จำหน่าย ส่วนบุตรสาวทั้งสองนั้น จะช่วยงานคุณสงวนบางครั้งที่มีการร้องขอ

3.2.6 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

คุณสงวน กล่าวว่า ในการสร้างเครือข่ายจะเป็นเครือข่ายทางความรู้มากกว่า การส่งเสริมด้านธุรกิจชุมชน ส่วนใหญ่จะมีนักเรียน นักศึกษา มาทัศนศึกษาถึงแหล่งที่ผลิต ซึ่งคุณสงวนเปรียบเสมือนปราชญ์ชาวบ้านที่ให้ความรู้ในการผลิตเครื่องปั้นดินเผา ในแบบของกลุ่มบ้านตูกตา ป้าสงวน

4. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มต้าหงส์ ตูกตาดินเผา

4.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนกลุ่มต้าหงส์ ตูกตาดินเผา

ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของกลุ่มต้าหงส์ ตูกตาดินเผา จะกล่าวถึง ความเป็นมาของหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของกลุ่ม การแปรผันจากหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของกลุ่ม ประวัติของผู้ประกอบการ และสถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนของกลุ่ม ดังนี้

4.1.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผา ของ กลุ่มต้าหงส์ ตูกตาดินเผา

คุณกมลวรรณ กล่าวว่า เมื่อพิจารณาถึงเรื่องการสร้างมูลค่าที่สร้างผลิตภัณฑ์จากดินให้มีค่ามากกว่าการผลิตอิฐมอญ (ราคาก้อนละ 80 สตางค์) ดังภาพที่ 5.6 คือ การปั้นดิน

เป็นรูปร่างต่าง ๆ ที่สามารถเพิ่มมูลค่าเป็น 10 บาทขึ้นไป โดยคุณกมลวรรณได้เริ่มอาชีพ
หัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาในปี พ.ศ. 2550 (ประสบการณ์ 3 ปี) และใช้ชื่อกลุ่มว่า
“กลุ่มตำหงส์ ตึกตาดินเผา” ซึ่งมาจากชื่อบุตรของคุณกมลวรรณ



ภาพที่ 5.6 อัฐมอญ

4.1.2 การแปรรูปจากหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชน ของกลุ่มตำหงส์ ตึกตาดินเผา

จากการสัมภาษณ์คุณกมลวรรณ พบว่า เมื่อกลุ่มตำหงส์ ตึกตาดินเผา
ได้เข้าสู่ธุรกิจชุมชน (หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์) สามารถขยายหน้าร้านให้กว้างขวางขึ้นได้รับ
การอบรม ทำให้เกิดการประยุกต์ในการสร้างสินค้ามากขึ้น จากเดิมผลิตเพียงแต่อัฐมอญและ
เครื่องปั้นดินเผาแบบธรรมดา ได้พัฒนาเป็นเครื่องใช้ที่ตกแต่งบ้านเรือน เช่น โคมไฟ เซิงเทียน
พระพุทธรูป เป็นต้น (ในความคิดเห็นส่วนตัวของคุณกมลวรรณมีความพึงพอใจ
ที่ได้ร่วมธุรกิจชุมชน)

4.1.3 ประวัติของผู้ประกอบการกลุ่มตำหงส์ ตึกตาดินเผา

ผู้ประกอบการของกลุ่มตำหงส์ ตึกตาดินเผา คือ คุณกมลวรรณ (ดังภาพที่ 5.7)
อายุ 31 ปี มีบุตรสาว 1 คน จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6) มีรายได้ต่อเดือน
เฉลี่ยประมาณ 15,000 บาท



ภาพที่ 5.7 ผู้ประกอบการกลุ่มต้าหงส์ ตึกตาดินเผา

4.1.4 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนของกลุ่มต้าหงส์ ตึกตาดินเผา

คุณกมลวรรณใช้สถานที่บ้านในการผลิตสินค้าและเผาเครื่องปั้นดินเผาเองที่บ้านเลขที่ 312 หมู่ที่ 4 บ้านป่าตาล ตำบลสันผักหวาน อำเภอดง จังหวัดเชียงใหม่ และได้แบ่งสัดส่วนในการใช้พื้นที่ในการบริหารจัดการธุรกิจ ดังภาพที่ 5.8



ภาพที่ 5.8 แผนผังของการแบ่งส่วนในการบริหารสถานที่ของกลุ่มต้าหงส์ ตึกตาดินเผา

4.2 การจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มต้าหงส์ ตึกตาดินเผา

ในด้านการจัดการเกี่ยวกับธุรกิจชุมชนของกลุ่มต้าหงส์ ตึกตาดินเผานั้น ได้มีกลยุทธ์ในการบริหารงานดังนี้

4.2.1 การจัดโครงสร้างของกลุ่ม

กลุ่มต้าหงส์ ตึกตาดินเผาเป็นกลุ่มผู้ประกอบการรายเดี่ยวกึ่งพ่อค้าคนกลาง นอกจากที่จะผลิตสินค้าแล้ว ยังซื้อผลิตภัณฑ์จากชาวบ้านที่ผลิตภายในชุมชนจำหน่ายต่อ ดังนี้

จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มค้าหังส์ ตุ๊กตาดินเผา

ประเภทสมาชิกกลุ่มค้าหังส์ ตุ๊กตาดินเผา	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการกลุ่มค้าหังส์ ตุ๊กตาดินเผา	1
รวม	1

ตารางที่ 5.4 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มค้าหังส์ ตุ๊กตาดินเผา

ที่มา : กมลวรรณ กิติ, 2553, ตุลาคม 16

จากตารางที่ 5.4 จะเห็นได้ว่ากลุ่มค้าหังส์ไม่มีโครงสร้างของกลุ่ม เนื่องจากไม่มีลูกจ้างในการประสานงานหรือรับมอบหมายงาน

4.2.2 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุน

จากการสัมภาษณ์คุณกมลวรรณ ทำให้ทราบว่าในภาวะเศรษฐกิจที่ย่ำแย่ในปัจจุบัน และอัตราของนักท่องเที่ยวที่มาเยี่ยมชมที่หมู่บ้านปาดาลที่ลดลง เฉลี่ยได้วันละ 1-2 คน ทำให้ในด้านการลงทุนนั้น ไม่มีการเลือกการกู้เงินจากธนาคารพาณิชย์ทั้งภาครัฐและเอกชน อีกทั้งจำนวนสินค้าคงคลังยังเหลืออยู่มาก และยังไม่มีการออกจำหน่าย เนื่องจากมีการจำหน่ายในราคาต่ำกว่าทุนของผู้ประกอบการ เพื่อลดอัตราความเสี่ยงที่มากกว่า จึงไม่กล้าเสี่ยงและลงทุนด้วยทรัพย์สินส่วนตัวของตนเท่าใดนัก

4.2.3 การจัดการด้านการตลาด

คุณกมลวรรณได้เปลี่ยนการผลิตสินค้าที่แตกต่างจากผู้ประกอบการคนอื่น ๆ ในหมู่บ้านปาดาล คือการปั้นพระพุทธรูป โดยเน้นจำหน่ายแก่นักท่องเที่ยวต่างประเทศ ซึ่งสามารถจำหน่ายได้ในการลาที่สูงขึ้นเป็น 10 เท่าตัว จากราคาปั้นตุ๊กตาทั่วไปที่ตัวขนาดเล็กราคา 15-50 บาท เป็นพระพุทธรูปขนาดเล็กเท่ากัน ราคา 1,500 -5,000 บาท ส่วนด้านการประชาสัมพันธ์สินค้าทางกลุ่มมีการทำนามบัตรของกลุ่ม ดังภาพที่ 5.9 และขายสินค้าในแหล่งท่องเที่ยวต่าง ๆ เช่น ตามถนนคนเดิน ขายสินค้าในงานพืชสวนโลก เป็นต้น



ภาพที่ 5.9 นามบัตรและผลิตภัณฑ์เด่นของกลุ่มค้าหังส์ ตุ๊กตาดินเผา

4.2.4 การจัดการด้านการผลิต

เนื่องจากการปั้นพระพุทธรูปเป็นเอกลักษณ์ของกลุ่มค้าหงส์ ตึกตาดินเผา แต่เนื่องด้วยน้ำหนักดิน อาจทำให้ค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าไปยังต่างประเทศสูงขึ้น ดังนั้นคุณกมลวรรณ จึงหาวิธีโดยนำดอกไม้ที่ชาวบ้านนำไปถวายวัดมาเป็นวัตถุดิบหนึ่งในการลดน้ำหนักของดินที่ใช้ปั้น ซึ่งขั้นตอนในการปั้นนั้น เริ่มจากการขึ้นโครงพระพุทธรูปตามแบบที่ต้องการผลิต จากนั้นจึงตกแต่งรายละเอียดตามต้นแบบ ซึ่งผู้ผลิตไม่เน้นเรื่องเวลาในการผลิต เนื่องจากในการทำงานต้องอาศัยอารมณ์สุนทรีย์ในการสร้างผลงาน

4.2.5 การจัดการด้านการบริหารจัดการกลุ่ม

เนื่องจากการทำงานของกลุ่มค้าหงส์เป็นการทำงานของผู้ประกอบการเพียงผู้เดียวในด้านการบริหารจัดการกลุ่มจึงไม่ปรากฏข้อมูล

4.2.6 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

การสร้างเครือข่าย ส่วนใหญ่เป็นหน่วยงานของภาครัฐภายในชุมชนคือเทศบาลสันผักหวาน โดยในช่วงวันที่ 30 ธันวาคม – 2 มกราคม ในทุก ๆ ปี ซึ่งทางเทศบาลสันผักหวาน จะเชิญชวนร่วมงานจำหน่ายสินค้าแก่ผู้ประกอบการในชุมชน ซึ่งเป็นงานสืบสานงานปั้นประติมากรรมบ้านป่าตาล นอกจากนี้ยังมีกิจกรรมที่เพิ่งผ่านพ้นไป คือ โครงการเครือข่าย การเรียนรู้ศูนย์เศรษฐกิจชุมชนเชิงคุณธรรม ภาคเหนือตอนบน (OKRD)

5. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มเตาเผาสันทราย

5.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนกลุ่มเตาเผาสันทราย

ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของกลุ่มเตาเผาสันทราย กล่าวถึงความเป็นมาของหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของกลุ่ม การแปรผันจากหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของกลุ่ม ประวัติของผู้ประกอบการและสถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนของกลุ่ม ดังนี้

5.1.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผา ของกลุ่มเตาเผาสันทราย

การทำเครื่องปั้นดินเผาของกลุ่มนั้น จากการสอบถามสมาชิกภายในกลุ่มเตาเผาสันทราย พบว่า ได้ฝึกปั้นโดยเป็นลูกมือให้บิดามารดาตั้งแต่ครั้งยังวัยเยาว์ และปัจจุบันคุณสมนึก ชัยตามล ผู้ก่อตั้งกลุ่ม ได้รวบรวมสมาชิกภายในครอบครัวและเพื่อนร่วมกันสร้างผลงานทางศิลปะ จากเครื่องปั้นดินเผาและเครื่องเคลือบในชื่อว่า กลุ่มเตาเผาสันทราย ดังภาพที่ 5.10



ภาพที่ 5.10 กลุ่มเตาเผาสันทราย

5.1.2 การแปรผันจากหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของกลุ่มเตาเผาสันทราย

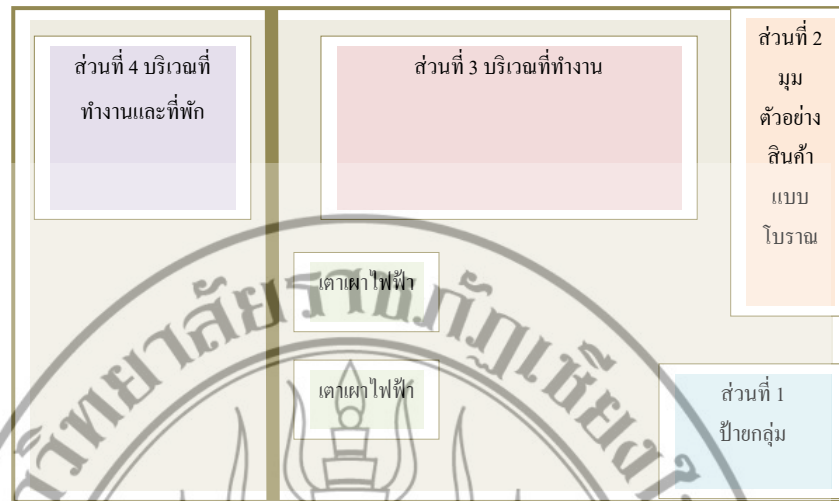
จากเครื่องปั้นดินเผาของท้องถิ่นเข้าสู่ธุรกิจของชุมชนทำให้กลุ่มเตาเผาสันทรายมีความตื่นตัวในการสร้างผลงานที่มีความหลากหลายและเน้นศิลปะแบบโบราณ ทั้งของไทย จีน ญี่ปุ่น โดยทางคุณสมนึกได้ศึกษาเกี่ยวกับการลงสีและการเคลือบจากคณะวิทยาศาสตร์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เพื่อนำมาพัฒนาผลงาน และจากการจำหน่ายสินค้าในแต่ละครั้ง ทำให้ทราบถึงพฤติกรรมซื้อของกลุ่มผู้บริโภคคือ ถ้าจำหน่ายในเขตเชียงใหม่ต้องผลิตเครื่องปั้นดินเผาแบบญี่ปุ่น และถ้านำไปจำหน่ายที่กรุงเทพฯ ต้องผลิตแบบจีนทำให้ไม่มีสินค้าคงคลัง

5.1.3 ประวัติของผู้ประกอบการกลุ่มเตาเผาสันทราย

ผู้ประกอบการของกลุ่มเตาเผาสันทราย คือ คุณสมนึก ชัยตามล อยู่บ้านเลขที่ 300 หมู่ที่ 4 บ้านสันทรายหลวง ตำบลสันทรายหลวง อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ เป็นสถาปนิกหรือช่างฝีมือของล้านนา ผลงานเด่นคือ การออกแบบเครื่องปั้นดินเผาแบบล้านนาร่วมสมัย ปัจจุบันทำงานให้กับศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดเชียงใหม่เกี่ยวกับการฝึกอบรมการทำเครื่องปั้นดินเผาและเครื่องเคลือบ

5.1.4 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนของกลุ่มเตาเผาสันทราย

สถานที่ในการสร้างสรรค์ผลงานเครื่องปั้นดินเผา คือ บ้านเลขที่ 300 หมู่ที่ 4 บ้านสันทรายหลวง ตำบลสันทรายหลวง อำเภอสันทราย จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งแผนผังของกลุ่มดังภาพที่ 5.5



ภาพที่ 5.11 แผนผังของการแบ่งส่วนในการบริหารสถานที่ของกลุ่มเตาเผาสันทราย

5.2 การจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มเตาเผาสันทราย

ในด้านการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มเตาเผาสันทรายนั้นเป็นรูปแบบของการบริหารร่วมกับสมาชิกภายในครอบครัว และสมาชิกภายในชุมชน ทำให้ผู้วิจัยสามารถจัดโครงสร้างขององค์ได้ดังนี้

5.2.1 การจัดโครงสร้างของกลุ่ม

จากการสัมภาษณ์กลุ่มสนธิ์ ทำให้ทราบจำนวนสมาชิกของกลุ่ม คือ ผู้ประกอบการกลุ่มเตาเผาสันทราย จำนวน 1 คน ส่วนสมาชิกกลุ่มเตาเผาภายในครอบครัวของผู้ประกอบการมี 4 คน และสมาชิกภายในชุมชนกลุ่มเตาเผาสันทรายมีจำนวน 5 คน ดังนี้

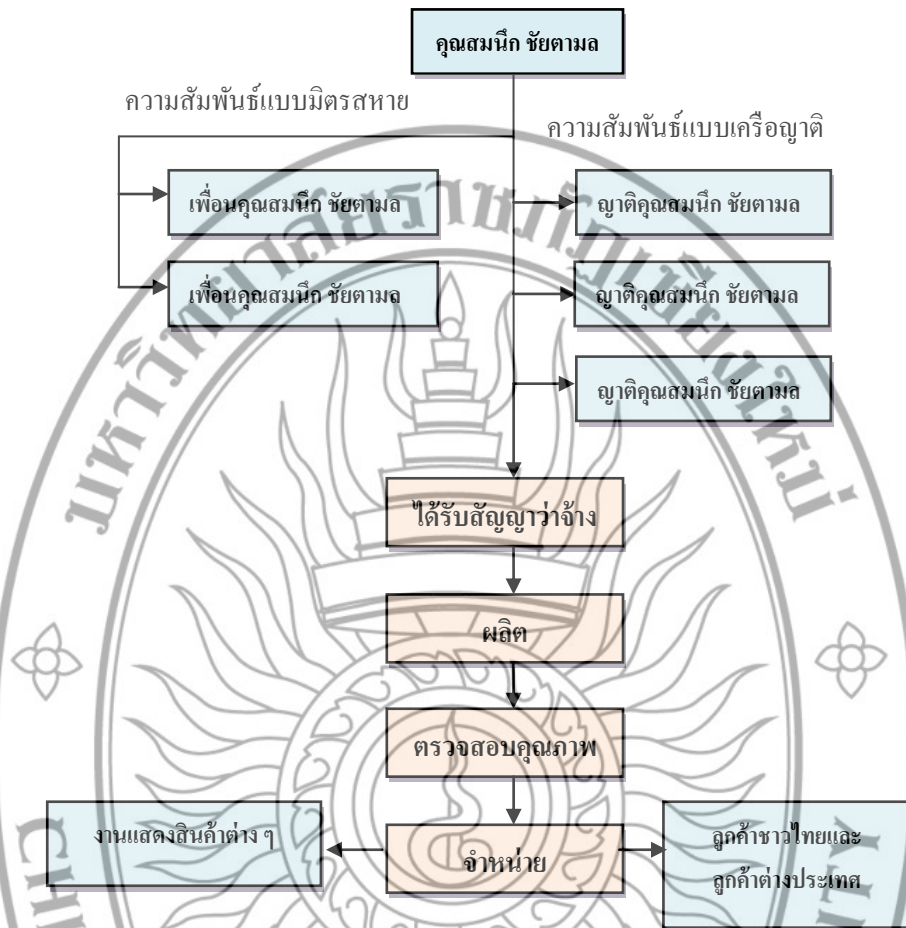
จำนวนสมาชิกภายในจำนวนสมาชิกภายในกลุ่มเตาเผาสันทราย

ประเภทสมาชิกกลุ่มเตาเผาสันทราย	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการกลุ่มเตาเผาสันทราย	1
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	4
สมาชิกภายในชุมชนกลุ่มเตาเผาสันทราย	5
รวม	10

ตารางที่ 5.5 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มเตาเผาสันทราย

ที่มา : สนธิ์ ชัยตามล, 2553, ตุลาคม 16

โครงสร้างของกลุ่มเตาเผาสันทราย



แผนภูมิที่ 5.4 โครงสร้างของกลุ่มเตาเผาสันทราย

จากแผนภูมิที่ 5.4 จะเห็นได้ว่าโครงสร้างของกลุ่มเตาเผาสันทราย สมาชิกภายในกลุ่มมีความสัมพันธ์แบบมิตรสหายและแบบเครือญาติ ทำให้การทำงานร่วมกันไม่มีกำหนดกฎเกณฑ์ที่เคร่งครัด แต่จะทำสัญญาว่าจ้างเป็นลายลักษณ์อักษรและจะเป็นแบบถ้อยที่ถ้อยอาศัยกันสำหรับการกระจายสินค้าของทางกลุ่มคือ จะนำสินค้าไปจัดแสดงตามงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ลูกค้าส่วนใหญ่จะมีทั้งชาวไทยและชาวต่างชาติ

5.2.2 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุน

ด้านการลงทุนในการดำเนินธุรกิจของทางกลุ่มเตาเผาสันทราย จะใช้เงินจากการเป็นวิทยากรของคุณสมนึกที่สอนเกี่ยวกับการผลิตเครื่องปั้นดินเผาและเครื่องเคลือบ ในการฝึกสอนแต่ละครั้ง จะต้องมียุุ่มผู้ที่สนใจอย่างน้อย 10 คน โดยคุณสมนึกจะนำรายชื่อดังกล่าวไปยื่นเปิดการสอนกับศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดเชียงใหม่ นอกจากนี้ยังใช้เงินออมของกลุ่มในการบริหารงาน

5.2.3 การจัดการด้านการตลาด

ในด้านการตลาดของกลุ่มเตาเผาสันทราย ทางกลุ่มเน้นผลิตเครื่องเคลือบเซรามิกที่ไม่เหมือนที่อื่น ๆ คือ การสร้างผลิตภัณฑ์เลียนแบบจากของเก่าหรือของโบราณ โดยแบบนั้นมีทั้งลูกค้านำมาให้สร้างผลงานและดัดแปลงผลงาน จากหนังสือ โอฮาชิ โคจิ นิโสะโกะ โนะยะกิโมโนะ ซึ่งเป็นหนังสือที่มีแบบลายของจีนและญี่ปุ่นให้เลือกและสร้างสรรค์ผลงาน และการผลิตสินค้าก็ผลิตไม่เกิน 10 ชิ้นงาน เพื่อลดปัญหาสินค้าคงคลัง ซึ่งรูปแบบเครื่องปั้นดินเผาและเครื่องเคลือบที่ทางกลุ่มนำมาผลิตเป็นสินค้าจำหน่าย และส่งออกไปยังต่างประเทศ (แบบจากคุณสมนึกที่สะสมไว้และได้รับแบบจากบุคคลอื่นให้ไว้เป็นที่ระลึก) มีดังนี้



ภาพที่ 5.12 แบบเครื่องปั้นดินเผาของกลุ่มเตาเผาสันทรายที่ลูกค้านิยม

5.2.4 การจัดการด้านการผลิต

ในด้านการผลิตของกลุ่มเตาเผาสันทราย ทราบว่า มีความเกี่ยวข้องกับด้านการตลาดที่ต้องผลิตสินค้าในแบบเดียวกันไม่เกิน 10 ชิ้น โดยแบบที่ผลิตจะเป็นสินค้าโบราณ ในการทำเครื่องปั้นดินเผามีขั้นตอนดังนี้ คือ เมื่อปั้นผลิตภัณฑ์เป็นรูปร่างแล้ว จึงนำไปเผา ในเตาเผา อุณหภูมิ 800 องศาเซลเซียส จากนั้นเขียนลวดลายด้วยดินสอและเขียนลายด้วยสีโทนร้อน ซึ่งเป็นสีเขียนเซรามิก โดยเฉพาะ(ราคาขวดละ 2,000-7,000 บาท สามารถรองรับอุณหภูมิในระดับสูงกว่า 1,250 องศาเซลเซียส เมื่อเผาได้) ในการเขียนนั้นจะใช้ปากกิ้งเงินในการเขียนลาย เนื่องจากเส้นลายไม่แตกและสามารถเขียนลายได้นาน โดยที่ไม่ต้องจุ่มสีบ่อย จากนั้นจึงนำมาชุบเคลือบน้ำยาแล้วนำไปเผาในอุณหภูมิ 1,250 ถึง 1,280 องศาเซลเซียส จึงได้ผลงานที่สำเร็จรูป ดังภาพที่ 5.12



ภาพที่ 5.13 การทำเครื่องปั้นดินเผาของกลุ่มเตาเผาสันทราย

5.2.5 การจัดการด้านการบริหารจัดการกลุ่ม

จากการสัมภาษณ์สมาชิกภายในกลุ่มที่เป็นเครือข่ายของคุณสมนึก ในด้านการทำงานของกลุ่มนั้น ไม่ยึดติดหรือมีเงื่อนไขทางด้านเวลา เนื่องจากการทำงานของศิลปิน หรือสื่อด้านนั้น การสร้างผลงานต้องใช้เวลา หากเกิดการบังคับหรือมีเงื่อนไขทางด้านเวลา อาจทำให้ผลงานที่ผลิตออกมานั้น ไม่ดีหรือไม่มีความหมายได้ แต่หากมีการสั่งงานจากลูกค้า ก็จะตกลง ลูกค้าไว้ตั้งแต่ต้นให้ทราบถึงระยะเวลาที่จะได้รับสินค้า ซึ่งลูกค้าประจำจะทราบดีและไม่เร่งรัด ให้งานสำเร็จไว้ เพราะลูกค้าส่วนใหญ่ชื่นชมผลงานศิลปะ และเป็นบุคคลที่สะสมของเก่า

5.2.6 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

ส่วนใหญ่เป็นหน่วยงานจากทางภาครัฐ เช่น ที่ว่าการอำเภอสันทราย เทศบาลตำบลสันทรายหลวง ศูนย์พัฒนาฝีมือแรงงานจังหวัดเชียงใหม่ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ที่ให้การสนับสนุนด้านการแสดงสินค้าและให้สถานที่ในการอบรมบุคคลที่สนใจศึกษา การปั้นเครื่องปั้นดินเผาของกลุ่มเตาเผาสันทราย

6. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของป่าบัวแก้ว ศรีจันทร์

6.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนป่าบัวแก้ว ศรีจันทร์

ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของขุนบัวแก้ว กล่าวถึง ความเป็นมาของหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของกลุ่ม การแปรผันจากหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของกลุ่ม ประวัติของผู้ประกอบการ และสถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนของกลุ่ม ดังนี้

6.1.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของป่าบัวแก้ว

นับตั้งแต่ยังจำความได้ คุณบัวแก้ว ได้กล่าวว่า สมัยยังเด็กได้ช่วยคุณพ่อคุณแม่ในการปั้นคนโท ซึ่งตอนนั้นยังไม่มีแบบมอดอร์แต่เป็นแบบหมุนมือ เวลาปั้นต้องค่อย ๆ หมุนและปั้นไปพร้อมกัน ต้องใช้เวลาในการปั้น และนอกจากนี้ต้องอาศัยความใจเย็น เพื่อความประณีตของงาน ครั้นแม่เวลาล่วงไปนานกว่า 50 ปี คุณบัวแก้วก็ยังคงดำรงอาชีพเป็นช่างปั้นคนโทแบบเหมือนกง แต่ปัจจุบันป่าบัวแก้วทำหน้าที่ปั้นคนโทส่งโรงงานแทนการปั้นเพื่อจำหน่ายเนื่องจากไม่มีเตาเผา ดังภาพที่ 5.14



ภาพที่ 5.14 คุณบัวแก้ว ศรีจันทร์และการสัมภาษณ์โดยกลุ่มผู้วิจัย

6.1.1 การแปรผันจากหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของป่าบัวแก้ว ศรีจันทร์

ในยุคความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจนั้น สิ่งที่เราควรตระหนักคือ ความประหยัดในการทำงานที่เวิร์กคือ การปั้นเครื่องปั้นดินเผาของคุณบัวแก้ว จำเป็นต้องลดภาระบางอย่างเพื่อความอยู่รอด คือ ลดกระบวนการในการผลิตคือ ขั้นตอนการเผาและจัดหาวัตถุดิบ โดยการรับจ้างปั้นน้ำดัน หรือ คนโท ส่งให้ทางโรงงานอุตสาหกรรมในท้องถิ่น โดยคุณบัวแก้วไม่ต้องรับภาระสินค้าคงคลัง หรือความเสี่ยงที่เกิดจากการลงทุน

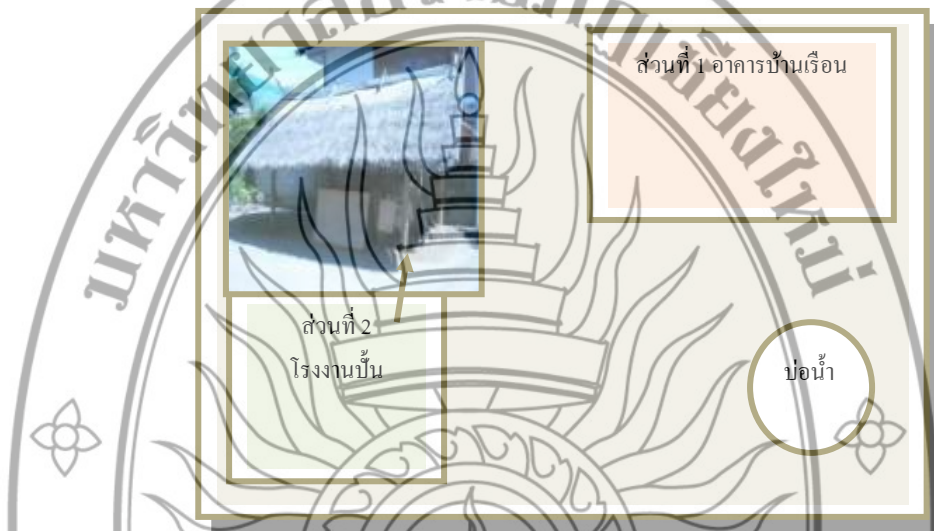
6.1.2 ประวัติของป่าบัวแก้ว ศรีจันทร์

คุณบัวแก้ว ศรีจันทร์ อายุ 60 ปี เป็นคนเหมืองกงแต่กำเนิด อาศัยอยู่บ้านเลขที่ 29 หมู่ที่ 7 ตำบลหนองควาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ เนื่องด้วยการทำงานปั้นดินน้ำเป็นสิ่งที่คุณบัวแก้วรัก ผู้วิจัยสังเกตได้ว่าคุณบัวแก้วไม่มีภาวะเครียดหรือทุกข์กายหรือใจ แต่กลับมีใบหน้าที่ยิ้มแย้ม และสดใสอ่อนวัยกว่าอายุ ซึ่งคุณบัวแก้วได้กล่าวว่า การทำงาน

ที่ไม่เคร่งเครียด ทำให้มีความสุขในการทำงานอยู่ตลอดเวลา การที่ได้อยู่ร่วมกับธรรมชาติ ทำให้ร่างกายนั้นมีสุขภาพดีไม่แก่เกินวัย

6.1.3 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนของป่าบัวแก้ว ศรีจันทร์

คุณบัวแก้ว ทำงานปั้นเครื่องปั้นดินเผาหรือคนโท ที่บ้านเลขที่ 29 หมู่ที่ 7 ตำบลหนองควาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ โดยสร้างแยกออกจากตัวบ้าน ดังภาพที่ 5.15



ภาพที่ 5.15 แผนผังของการแบ่งส่วนในการบริหารสถานที่ของป่าบัวแก้ว ศรีจันทร์

6.2 การจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มป่าบัวแก้ว ศรีจันทร์

ในการทำงานเพื่อสอดคล้องกับการทำธุรกิจชุมชนของป่าบัวแก้ว ศรีจันทร์ มีดังนี้

6.2.1 การจัดโครงสร้างของกลุ่ม

ถ้าจะกล่าวถึงโครงสร้างกลุ่มนั้น ไม่สามารถอธิบายได้ เนื่องจากคุณบัวแก้ว เป็นเพียงผู้ผลิตที่ผลิตน้ำดินส่งยังโรงงานอุตสาหกรรม โดยรับวัตถุดิบมาทำที่บ้าน แล้วส่งชิ้นงานที่พร้อมนำไปเผาเมื่อครบจำนวน 100 ชิ้น เท่านั้น

6.2.2 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุน

คุณบัวแก้ว ไม่ได้ลงทุนในการทำธุรกิจเครื่องปั้นดินเผา แต่เป็นเพียงผู้ผลิต ทำให้ไม่มีความเสี่ยงในการลงทุน

6.2.3 การจัดการด้านการตลาด

คุณบัวแก้ว ต้องผลิตสินค้าที่มีคุณภาพเท่านั้น เพื่อให้ทางโรงงานที่คุณบัวแก้ว ส่งสินค้าให้สามารถจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพได้ ซึ่งจะจำหน่ายให้โรงงานชิ้นละ 15 บาท วันหนึ่งปั้นน้ำดินได้ 20 ชิ้น

6.2.4 การจัดการด้านการผลิต

จากการสัมภาษณ์ คุณบัวแก้วได้เป็นคนโทแบบเหมืองกง ให้คณะผู้วิจัย ได้ดู เป็นกรณีศึกษา คือ เมื่อปั่นน้ำต้นเป็นรูปที่ต้องการแล้ว ให้นำตากแดดโดยใช้ถุงพลาสติกครอบปากน้ำต้นไว้ จากนั้นจึงนำดินมาปั่นขึ้นคอดันน้ำ เมื่อเสร็จให้ทาสีแดง (สีที่ผสมดินแดง น้ำเปล่า และน้ำมันแก๊สโซฮอล์ 95) โดยทาวันบริเวณปลายน้ำต้นประมาณ 1 นิ้ว จากนั้นนำไปผึ่งแดดให้แห้งก่อนที่จะส่งโรงงาน ดังภาพที่ 5.16



ภาพที่ 5.16 ขั้นตอนการปั่นน้ำต้นของคุณบัวแก้ว

6.2.5 การจัดการด้านการบริหารจัดการกลุ่ม

ไม่มีการบริหารจัดการกลุ่มเนื่องจากคุณบัวแก้ว ทำงานผลิตเครื่องปั้นดินเผาเพียงผู้เดียว จึงไม่มีกระบวนการในการจัดการบริหารกลุ่ม

6.2.6 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

เนื่องจากการผลิตเครื่องปั้นดินเผา (น้ำต้น) ส่งโรงงานอุตสาหกรรม ในชุมชนมีแห่งเดียว จึงไม่ได้มีเครือข่ายเชื่อมโยงกับหน่วยงานหรือกลุ่มไหน ๆ แต่ก็ยังมีองค์การบริหารส่วนท้องถิ่น ได้จัดกิจกรรมให้ไปดูงานในแหล่งหัตถกรรมอื่น ๆ แต่ไม่สามารถไปได้ เนื่องจากต้องดูแลหลานชาย

7. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเหมืองกง (ขุจิตรา)

7.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเหมืองกง (ขุจิตรา)

ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเหมืองกง (ขุจิตรา) จะกล่าวถึง ความเป็นมาของหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของกลุ่ม การแปรผันจากหัตถกรรม

เครื่องปั้นดินเผาและเครื่องเคลือบท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของกลุ่ม ประวัติของผู้ประกอบการและสถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนของกลุ่ม ดังนี้

7.1.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาฯ ของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเหมืองกง (หุจิตรา)

บ้านไม้หลังหนึ่งมีสินค้าประเภทน้ำดินที่เรียกว่า น้ำดินเหมืองกงที่บริเวณโรงรถ มีสถานที่ในการปั้นน้ำดิน 2 จุด มีผู้ประกอบการที่เป็นทั้งผู้ผลิตและผู้จำหน่าย ชื่อว่า คุณหุจิตรา ซึ่งก่อนที่คุณหุจิตราจะมาการประกอบอาชีพปั้นน้ำดินนั้น ได้มีอาชีพรับจ้างทั่วไป ซึ่งคุณหุจิตราได้รับการฝึกฝนจากพ่อแม่ตั้งแต่ยังวัยเยาว์ จึงสามารถต่อยอดในการปั้นได้ในระยะเวลาอันสั้น แต่วิธีการปั้นนั้นยังคงใช้ปั้นหมุนด้วยมือเหมือนคันคุณบัวแก้ว ศรีจันทร์ที่เป็นญาติ ซึ่งอยู่บ้านตรงกันข้าม ปัจจุบันจึงสามารถเลี้ยงชีพของตนเองและครอบครัวได้จากการปั้นน้ำดิน โดยใช้ชื่อกลุ่มว่ากลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเหมืองกง (หุจิตรา)

7.1.2 การแปรผันจากหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเหมืองกง (หุจิตรา)

ในทัศนะของคุณหุจิตรา กล่าวว่า ในเรื่องการเปลี่ยนแปลงจากหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของเหมืองกงเข้าสู่ธุรกิจชุมชนนั้น ทำให้คุณค่าของหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผามีคุณค่าในด้านการทำธุรกิจ แต่กลุ่มผู้ผลิตเป็นเพียงกลุ่มอายุ 40 ปีขึ้นไป ที่ยังคงอนุรักษ์และประกอบอาชีพจากบรรพบุรุษ ซึ่งกลุ่มเยาวชนและกลุ่มหนุ่มสาว ในปัจจุบันไม่ให้ความสำคัญเนื่องจากไม่ชอบงานปั้น เกลียดการจับดินโคลน แต่สนใจในเทคโนโลยีที่ทันสมัยมากกว่า

7.1.3 ประวัติของผู้ประกอบการกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเหมืองกง (หุจิตรา)

คุณหุจิตรา ศรีจันทร์ อายุ 44 ปี จบการศึกษาระดับประถมศึกษาชั้นปีที่ 6 อาศัยอยู่บ้านเลขที่ 32 หมู่ที่ 7 ตำบลหนองควาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ มีประสบการณ์ในการปั้นเครื่องปั้นดินเผา มากกว่า 10 ปี มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนละ 3,000 – 5,000 บาท



ภาพที่ 5.17 กลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเหมืองกง (หุจิตรา)

7.1.4 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเมืองทุ่ง (หุจิตรา)

กลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเมืองทุ่ง (หุจิตรา) ใช้สถานที่บ้านเป็นสถานที่ในการผลิต นับตั้งแต่กระบวนการปั้น การขัดผิว และการเผา ซึ่งมีแผนผังในการจัดหรือบริหารสถานที่ในการดำเนินธุรกิจเครื่องปั้นดินเผา ดังภาพที่ 5.18



ภาพที่ 5.18 แผนผังของการแบ่งส่วนในการบริหารสถานที่ของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผา เมืองทุ่ง

7.2 การจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเมืองทุ่ง (หุจิตรา)

ในด้านการจัดการทางธุรกิจชุมชนของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเมืองทุ่ง (หุจิตรา) มีกระบวนการในการดำเนินธุรกิจดังนี้

7.2.1 การจัดโครงสร้างของกลุ่ม

กลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเมืองทุ่ง (หุจิตรา) มีจำนวนสมาชิกภายในกลุ่มและสามารถจัดโครงสร้างของกลุ่ม ได้ดังนี้

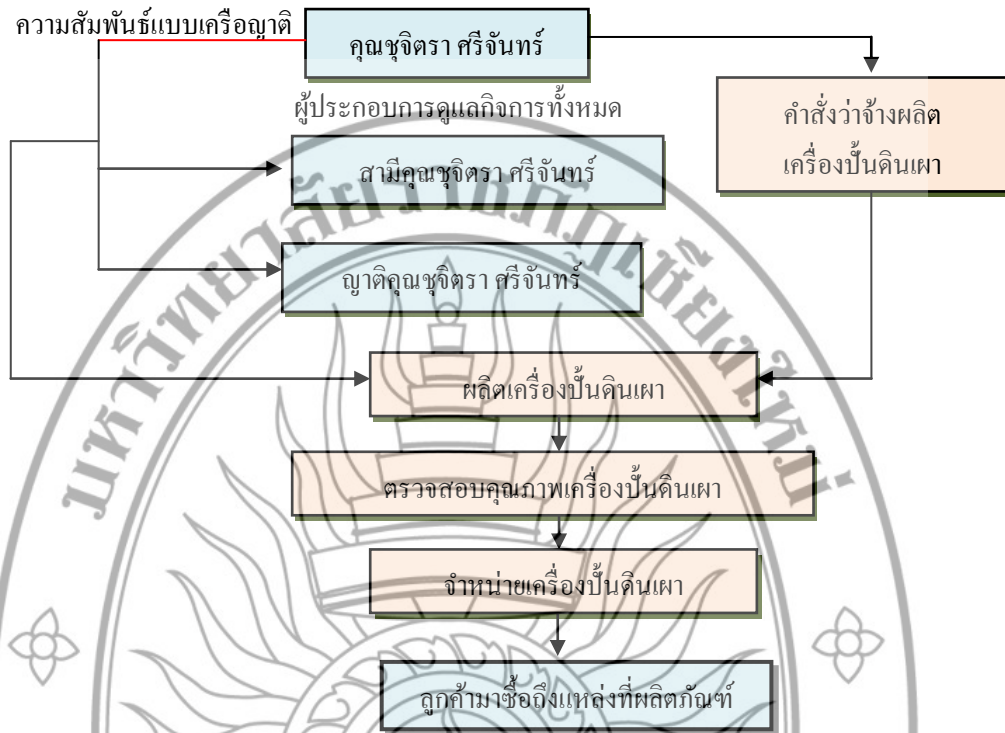
จำนวนสมาชิกภายในจำนวนสมาชิกภายในกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเมืองทุ่ง (หุจิตรา)

ประเภทสมาชิกกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเมืองทุ่ง (หุจิตรา)	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเมืองทุ่ง (หุจิตรา)	1
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	2
รวม	3

ตารางที่ 5.6 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเมืองทุ่ง (หุจิตรา)

ที่มา : หุจิตรา ศรีจันทร์, 2553, ตุลาคม 16

โครงสร้างของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเมืองกง (ขุขิตรา)



แผนภูมิที่ 5.5 โครงสร้างของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเมืองกง (ขุขิตรา)

จากแผนภูมิที่ 5.5 จะเห็นได้ว่า โครงสร้างของกลุ่มจะคล้ายกับกลุ่มอื่น ๆ คือ มีโครงสร้างแบบระบบเครือข่าย เป็นธุรกิจแบบครัวเรือน โดยมีคุณขุขิตราเป็นผู้ประสานงานทั้งหมด โดยที่สมาชิกในครอบครัวเป็นผู้ผลิตสินค้าและตรวจสอบคุณภาพเครื่องปั้นดินเผา และนำสินค้าออกจำหน่าย ณ ร้านของผู้ประกอบการตัวเอง

7.2.2 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุน

ในการลงทุนจะใช้ทุนส่วนตัวทั้งหมด เนื่องจากค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อวัตถุดิบที่ใช้สำหรับปั้น แต่ละ 800-1,000 บาท และมีเตาเผาที่สร้างขึ้นเอง ทำให้สามารถมีเงินลงทุนและเงินทุนหมุนเวียน อีกทั้งกระบวนการผลิตไม่ได้ใช้แป้นหมุนมอเตอร์ในการผลิตทำให้ประหยัดค่าไฟฟ้าที่ต้องใช้ในการผลิต

7.2.3 การจัดการด้านการตลาด

จากการสัมภาษณ์คุณขุขิตรา ทำให้ทราบว่า ทางกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเมืองกง ไม่มีการจัดการด้านการตลาด เนื่องจากทางกลุ่มคิดว่าไม่มีความจำเป็น เนื่องจากสินค้าของทางกลุ่ม จะมีกลุ่มลูกค้าเดินทางมาซื้อยังแหล่งผลิตอยู่เสมอ

7.2.4 การจัดการด้านการผลิต

กลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเมืองกุ้ง (ชฺุจิตรรา) มีกระบวนการทำแบบโบราณที่ไม่ใช่แป้นหมุน โดยผลิตภัณฑ์ทั้งหมด คุณชฺุจิตรราและสามีเป็นผู้ปั้นขึ้นเองทั้งหมด สำหรับญาติของคุณชฺุจิตรราทำหน้าที่ในการขัดผิวหรือขัดเผา ก่อนที่จะนำไปตากแดดให้แห้งแล้วเผา ซึ่งคุณชฺุจิตรราได้บอกเคล็ดลับในการปั้นน้ำต้นว่า ในการปั้นนั้นต้องบีบดินให้มีความเรียบเสมอกัน จะทำให้น้ำต้นมีความสมดุลกันและต้องมีความอดทนสูง ไม่ใจร้อนเพื่อให้งานเสร็จไว เนื่องจากเป็นงานประณีต สำหรับการจัดงานนั้น ไม่ได้ใช้น้ำยาเคลือบแต่อย่างใด เพียงใช้ก้อนหินขนาดมือจับน้ำเปล่า และผ้าเก่า ๆ ขัดไปในทางเดียวกันจนเกิดความเงางาม ซึ่งสิ่งเหล่านี้เป็นภูมิปัญญาที่ไม่ต้องไปซื้อหาจากที่อื่นใด เวลาเผาต้องตากแดด หรือผึ่งลมให้แห้ง เพื่อป้องกันผลงานเสียหรือดินแตก

7.2.5 การจัดการด้านการบริหารจัดการกลุ่ม

ในการจัดการบริหารกลุ่ม จากการสัมภาษณ์คุณชฺุจิตรรากล่าวว่า ทางกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเมืองกุ้ง ไม่มีแนวทางในการบริหารกลุ่ม เนื่องจากเป็นการทำงานในครัวเรือน และไม่มีเงื่อนไขทางด้านเวลา

7.2.6 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

ส่วนใหญ่ทางกลุ่มได้ติดต่อกับหน่วยงานทางภาครัฐ เช่น องค์การบริหารส่วนตำบลหนองควาย กำนัน ผู้ใหญ่บ้านที่ให้การสนับสนุนในการศึกษาดูงาน เช่น ศึกษาดูงานที่บ้านส่วแดง อำเภอสันป่าตอง ที่มีผลดูคล้ายในการปั้นที่แตกต่างจากกลุ่มอื่น ๆ เพราะเป็นแบบล้านนาร่วมสมัย ซึ่งทางกลุ่มก็ให้ความสนใจ เช่นเดียวกับการจัดงานแสดงสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ที่สามารถผลักดันให้ทางกลุ่มมีรายได้เพิ่มมากขึ้น

8. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มตูบปั้นดินเผา

8.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนกลุ่มตูบปั้นดินเผา

ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของกลุ่มตูบเครื่องปั้นดินเผา จะกล่าวถึง ความเป็นมาของหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาและเครื่องเคลือบของกลุ่ม การแปรผันจากหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาและเครื่องเคลือบท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของกลุ่ม ประวัติของผู้ประกอบการและสถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนของกลุ่ม ดังนี้

8.1.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผา ของกลุ่มตูบปั้นดินเผา

ก่อนที่จะมาเป็นกลุ่มตูบปั้นดินเผา คุณอัมพร ได้ประกอบอาชีพรับจ้างทั่วไป แต่ไม่ประสบความสำเร็จ เนื่องจากรายจ่ายในครอบครัวมีมากกว่ารายรับ จึงสังเกตอาชีพภายในชุมชนคือ การปั้นตุ๊กตา การปั้นก็ปั้นแบบลองผิดลองถูก จนสามารถปั้นตุ๊กตาดินเผาสำเร็จ จึงเปลี่ยนอาชีพปั้นตุ๊กตาดินเผาแทน โดยใช้ชื่อว่า ตูบปั้นดินเผา ซึ่งชื่อนี้น้องสาวของคุณอัมพร

เป็นผู้ตั้งให้ เนื่องจากสถานที่เป็นลักษณะคล้ายกระท่อมเล็ก ๆ ซึ่งชาวล้านนาเรียกว่า ตูบ ดังภาพที่ 5.19



ภาพที่ 5.19 การสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและผลิตภัณฑ์ของกลุ่มตูบปั่นดินเผา

8.1.2 การแปรผันจากหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของกลุ่มตูบปั่นดินเผา

จากการสัมภาษณ์คุณอัมพร ทำให้ทราบว่า หัตถกรรมตุ๊กตาดินเผาของกลุ่มนั้นสามารถสร้างรายได้ และเป็นธุรกิจชุมชนที่สมาชิกภายในชุมชนเป็นผู้ผลิตและกำหนดราคาจากชิ้นงานของตนจากราคาโดยทั่วไปของกลุ่มที่ผลิตเครื่องปั้นดินเผาในชุมชนเดียวกัน ทำให้ทางกลุ่มมีการตื่นตัวในการประกอบธุรกิจ และรวมกลุ่มในกลุ่มธุรกิจเดียวกัน เพื่อสร้างความเข้มแข็งให้ชุมชนและช่วยเหลือซึ่งกันและกันภายในชุมชน

8.1.3 ประวัติของผู้ประกอบการกลุ่มตูบปั่นดินเผา

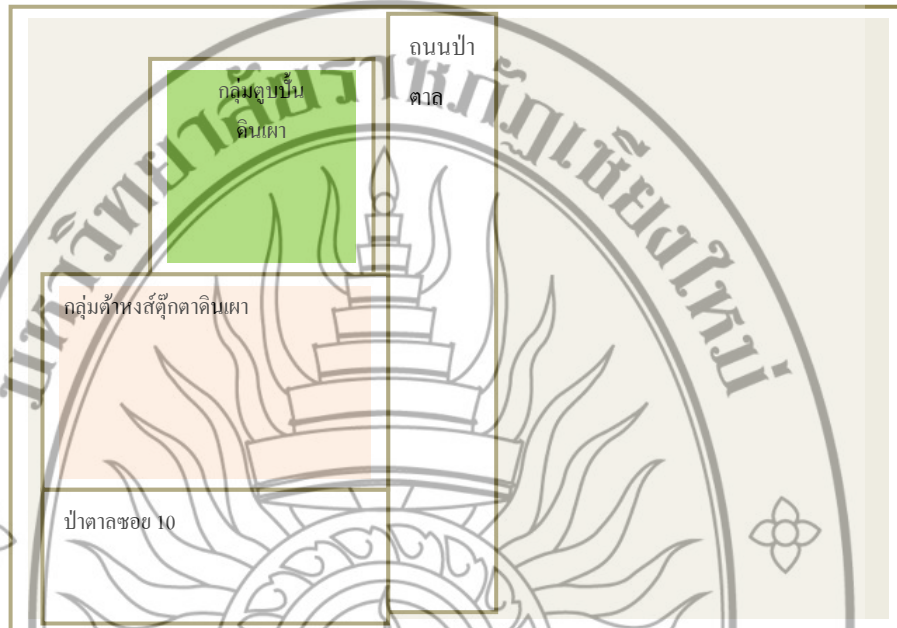
ผู้ประกอบการกลุ่มตูบปั่นดินเผา คือ คุณอัมพร สมาธิ อายุ 43 ปี มีประสบการณ์ในการปั้นตุ๊กตาดินเผา 8-9 ปี จบการศึกษาประถมศึกษาชั้นปีที่ 4 มีรายได้เฉลี่ยเดือนละ 3,000 บาท ซึ่งต่ำกว่าปกติเนื่องจากภาวะข้าวย่ำแย่ทางเศรษฐกิจ ดังภาพที่ 5.20



ภาพที่ 5.20 คุณอัมพร สมาธิ

8.1.4 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนของกลุ่มตูบปั่นดินเผา

กลุ่มตูบปั่นดินเผาใช้บริเวณที่สาธารณะของถนนป่าตาล ตรงข้ามกับป่าตาลซอย 10 โดยสร้างกระท่อมไว้เป็นร้านสำหรับผลิตตุ๊กตาและจำหน่ายแก่นักท่องเที่ยว ดังภาพที่ 5.21



ภาพที่ 5.21 บริเวณที่ตั้งของกลุ่มตูบปั่นดินเผา

8.2 การจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มตูบปั่นดินเผา

ในการดำเนินงานการจัดการธุรกิจของกลุ่มตูบปั่นดินเผา มีดังนี้

8.2.1 การจัดโครงสร้างของกลุ่ม

กลุ่มตูบปั่นดินเผา มีจำนวนสมาชิกภายในกลุ่ม 2 คน ดังนี้

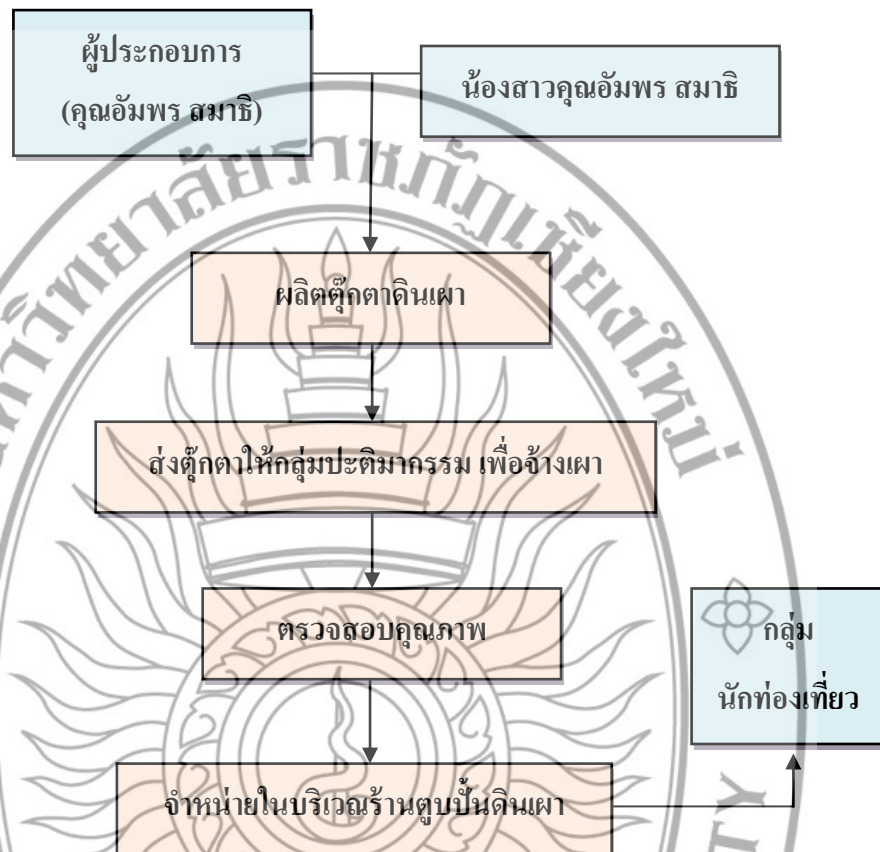
จำนวนสมาชิกภายในจำนวนสมาชิกภายในกลุ่มตูบปั่นดินเผา

ประเภทสมาชิกกลุ่มตูบปั่นดินเผา	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการกลุ่มตูบปั่นดินเผา	1
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	1
รวม	2

ตารางที่ 5.7 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มตูบปั่นดินเผา

ที่มา : อัมพร สมานธิ, 2553, ตุลาคม 16

โครงสร้างของกลุ่มตูบปั่นดินเผา



แผนภูมิที่ 5.6 โครงสร้างของกลุ่มตูบปั่นดินเผา

จากแผนภูมิที่ 5.6 จะเห็นได้ว่าโครงสร้างกลุ่มจะเหมือนกับทุกกลุ่ม คือเป็นโครงสร้างแบบเครือข่าย เนื่องจากเป็นการทำงานเพียง 2 คน ระหว่างคุณอัมพร และน้องสาวที่ร่วมกันประกอบอาชีพเพื่อหารายได้ให้กับครอบครัว

8.2.2 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุน

เงินลงทุนเป็นทรัพย์สินส่วนตัว นอกจากนี้ยังมีเงินทุนของกลุ่มประติมากรรมดินเผาบ้านป่าตาล ที่ทางกลุ่มได้รับเงินหมุนเวียนจากการเป็นวิทยากรอบรมความรู้การปั้นตุ๊กตาให้กับคณะนักเรียน นักศึกษา

8.2.3 การจัดการด้านการตลาด

เนื่องจากทางกลุ่มตูบปั่นดินเผา มีหน่วยงานทางภาครัฐให้การสนับสนุนเกี่ยวกับการจัดแสดงสินค้าในงานมหกรรมสินค้าต่าง ๆ เช่น งานมหกรรมพืชสวนโลก (ราชพฤกษ์) งานแสดงสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ที่ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่

8.2.4 การจัดการด้านการผลิต

เนื่องจากทางกลุ่มมีจำนวนสมาชิกในการสร้างตุ๊กตาดินเผาเพียง 2 คน นอกจากนั้นทางกลุ่มลดปัญหาในการเผาตุ๊กตา โดยการจ้างเผาตุ๊กตาซึ่งเป็นเตาเผาของทางกลุ่ม ดังนั้นกระบวนการในการผลิตตุ๊กตามีเพียงขั้นตอนในการปั้นตุ๊กตาเท่านั้น เมื่อปั้นเสร็จจึงนำไปจ้างเผาแล้วนำมาจำหน่ายในกระบวนการต่อไป

วิธีการปั้นของกลุ่มตบปั้นดินเผานั้น เริ่มจากการนำดินที่ซื้อปีบละ 20 บาท จากกลุ่มโมดินภายในชุมชน จากนั้นจึงนำดินมานวด แล้วนำดินมาขึ้นรูปโดยสร้างเป็นฐานสี่เหลี่ยม จากนั้นจึงสามารถขึ้นโครง และปั้นเป็นรูปสัตว์หรือรูปตุ๊กตาในแบบต่าง ๆ ดังภาพที่ 5.22



ภาพที่ 5.22 การปั้นตุ๊กตาและผลงานที่สำเร็จรูปกลุ่มตบปั้นดินเผา

8.2.4 การจัดการด้านการบริหารจัดการกลุ่ม

จากการสัมภาษณ์เกี่ยวกับการบริหารกลุ่มของกลุ่มบ้านตบนั้น ไม่มีการดำเนินการในการบริหารกลุ่ม แต่สำหรับเครือข่ายกลุ่มประติมากรรมดินเผาบ้านป่าตาล ทางกลุ่มต้องส่งตัวแทนประชุมเดือนละ 1 ครั้ง เพื่อสรุปและวางแผนทางในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของชุมชน โดยเฉพาะช่วงสิ้นปี ประมาณก่อนวันที่ 30 ธันวาคม มีการประชุมอย่างน้อย 3 ครั้ง เนื่องจากหมู่บ้านป่าตาลจะมีงานแสดงสินค้าในช่วงวันที่ 30 ธันวาคม ถึง 2 มกราคม

8.2.5 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

เครือข่ายภายในชุมชนที่มีความสัมพันธ์กับทางกลุ่มตบปั้นดินเผา คือ ทางกลุ่มประติมากรรมดินเผาบ้านป่าตาล และหน่วยงานทางภาครัฐ เช่น เทศบาลตำบลบ้านป่าตาล ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่ ที่สนับสนุนเรื่องกิจกรรมในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของชุมชน

9. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณจันทร์ สืบสุริยะ

9.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนคุณจันทร์ สืบสุริยะ

ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณจันทร์ สืบสุริยะ กล่าวถึงความเป็นมาของหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของกลุ่ม การแปรผันจากหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผา และเครื่องเคลือบท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของกลุ่ม ประวัติของผู้ประกอบการ และสถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนของกลุ่ม ดังนี้

9.1.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผา ของคุณจันทร์ สืบสุริยะ

คุณจันทร์ สืบสุริยะ ได้เล่าถึงความเป็นมาในการประกอบอาชีพของเขา เริ่มจากทำนาในหมู่บ้าน และรับจ้างปั้นแท่นหมอนให้กับผู้ประกอบการในเขตบ้านเหมืองกง ต่อมาเริ่มเห็นแนวทางในการพัฒนาอาชีพจึงเริ่มปั้นเครื่องปั้นดินเผา จนเกิดความชำนาญและได้ทำงานหาเลี้ยงชีพ

9.1.2 การแปรผันจากหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของคุณจันทร์ สืบสุริยะ

จากความเปลี่ยนแปลงจากหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของท้องถิ่นบ้านเหมืองกง เข้าสู่ธุรกิจชุมชน สังเกตได้ว่าได้รับคำสั่งในการผลิตสินค้าเพิ่มมากขึ้น ทำให้คุณจันทร์ สืบสุริยะ ได้รับค่าจ้างและอัตราในการผลิตเพิ่มขึ้น ทำให้มีกำลังใจในการทำงาน และมีรายได้อย่างต่อเนื่อง

9.1.3 ประวัติของคุณจันทร์ สืบสุริยะ

คุณจันทร์ สืบสุริยะ อายุ 54 ปี จบการศึกษาชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 อาศัยอยู่บ้านเลขที่ 99 หมู่ที่ 7 ตำบลหนองควาย อำเภอดง จังหวัดเชียงใหม่ มีประสบการณ์ในการปั้นเครื่องปั้นดินเผา 30 ปี มีรายได้วันละ 170 บาท หรือ เดือนละ 5,000 บาท ปัจจุบันเป็นลูกจ้างในโรงงานบ้านป่าไผ่ ทำหน้าที่ผลิตหม้อดิน ให้กับทางผู้ประกอบการ ดังภาพที่ 5.23



ภาพที่ 5.23 การทำงานของคุณจันทร์ สืบสุริยะ ในโรงงานบ้านป่าไผ่

9.1.4 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนของ

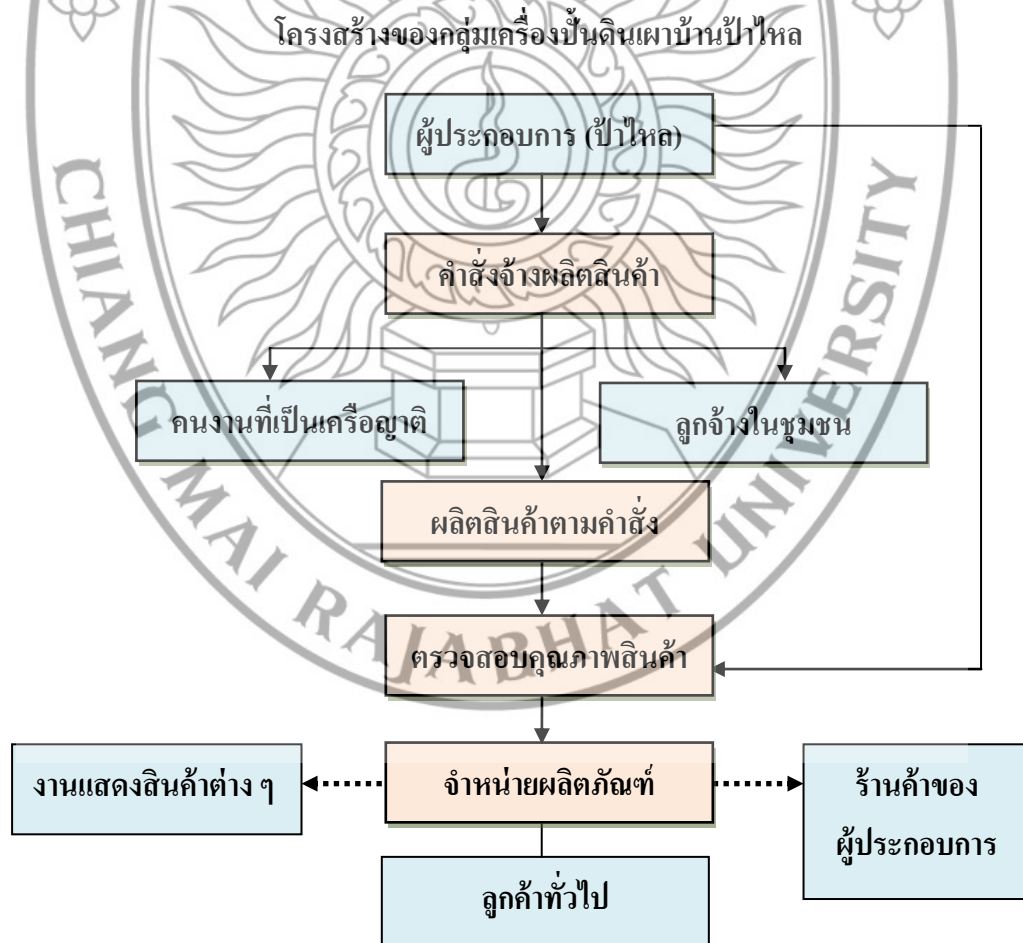
คุณจันทร์ สืบสุริยะทำงานที่โรงงานบ้านป่าไหล หมู่ที่ 7 ตำบลหนองควาย อำเภอดง จังหวัดเชียงใหม่ ดังภาพที่ 5.19

9.2 การจัดการธุรกิจชุมชนของคุณจันทร์ สืบสุริยะ

ในด้านการจัดการธุรกิจ ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาในมุมมองของลูกจ้างที่เห็นถึงกระบวนการในการจัดการการของผู้ประกอบการบ้านป่าไหล ที่มีแนวทางในการบริหารธุรกิจชุมชน ดังนี้

9.2.1 การจัดโครงสร้างของกลุ่ม

ในด้านโครงสร้างกลุ่มจากความคิดของคุณจันทร์ สืบสุริยะ เกี่ยวกับกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาบ้านป่าไหล ภายในกลุ่มของคุณจันทร์มีการทำงานเป็นเครือข่าย และมีลูกจ้างเป็นสมาชิกภายในชุมชน โดยมีการผลิตสินค้าตามคำสั่งให้มีการจ้างผลิตสินค้า สำหรับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์นั้น ผู้ประกอบการมีการนำสินค้าไปจัดแสดงตามสถานที่ต่าง ๆ หรือร้านค้าของผู้ประกอบการเองดังแผนภูมิที่ 5.7



แผนภูมิที่ 5.7 โครงสร้างของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาบ้านป่าไหล

จากแผนภูมิที่ 5.7 จะเห็นว่าในมุมมองของคุณจันทร์ สืบสุริยะ สามารถอธิบายถึงโครงสร้างของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาบ้านป่าไหล่ ว่ามีการคัดคนงานจาก 2 กลุ่ม คือ กลุ่มที่เป็นเครื่องญาติ และสมาชิกภายในชุมชน โดยมาฝึกปั้นที่โรงงานจนเกิดความชำนาญ เมื่อทางผู้ประกอบการได้รับคำสั่งให้ผลิตสินค้า จึงจ้างลูกจ้างทั้งหมดผลิตตามจำนวนสินค้าที่สั่ง เมื่อผลิตแล้ว ผู้ประกอบการจึงทำการตรวจสอบคุณภาพของสินค้าอีกครั้งก่อนนำไปจำหน่ายให้กลุ่มลูกค้า หรือนำไปจัดแสดงตามงานต่าง ๆ

9.2.2 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุน

จากการสัมภาษณ์คุณจันทร์ สืบสุริยะ ทราบว่า ผู้ที่เป็นลูกจ้าง ใช้เพียงแรงงานและฝีมือความชำนาญในการผลิตเครื่องปั้นดินเผาให้กับผู้ประกอบการเท่านั้น ส่วนการลงทุนผู้ประกอบการใช้ทรัพย์สินส่วนตัวทั้งหมดในการลงทุน

9.2.3 การจัดการด้านการตลาด

สำหรับในด้านการจัดการการตลาด คุณจันทร์ สืบสุริยะ ไม่ได้มีบทบาทให้การช่วยประชาสัมพันธ์สินค้า นอกจากปั้นเครื่องปั้นดินเผาให้มีมาตรฐานของทางกลุ่มเท่านั้น ส่วนทางผู้ประกอบการ จะนำสินค้าไปจัดแสดงตามงานต่าง ๆ เช่น หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ งานที่อำเภอได้ทำการจัดขึ้น เป็นต้น

9.2.4 การจัดการด้านการผลิต

ในการผลิตนั้นคุณจันทร์ สืบสุริยะ ได้อธิบายขั้นตอนในการผลิตในส่วนที่ตนได้รับผิดชอบ คือการปั้นหม้อ เคลือบในการปั้นหม้อให้มีขนาดมาตรฐานขึ้นอยู่กับไม้ไผ่ทั้งสองอันที่คุณจันทร์ สืบสุริยะ นำมาวัดขนาดของชิ้นงาน ซึ่งสามารถทำให้ชิ้นงานทุกชิ้นมีขนาดตามที่ลูกค้าต้องการ ดังภาพที่ 5.24



ภาพที่ 5.24 ภูมิปัญญาท้องถิ่นด้วยการใช้ไม้ไผ่วัดขนาดในการปั้นหม้อ

9.2.5 การจัดการด้านการบริหารจัดการกลุ่ม

ในการจัดการและบริหารกลุ่ม ทางกลุ่มของเครื่องปั้นดินเผาบ้านป่าไผ่ ไม่มีระบบในการบริหารกลุ่ม เนื่องจากลูกจ้างทุกคนมีข้อตกลงในการทำงาน คือ ทำงานเวลา 8.00น. ถึง 17.00 น. และเวลาพักรับประทานอาหารกลางวัน เวลา 12.00น. ถึง 13.00 น. ซึ่งทุกคนบริหารเวลาการทำงานเอง

9.2.6 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

เนื่องจากทางคุณจันทร์ สืบสุริยะ ทำงานแต่ในโรงงาน ทำให้ไม่ทราบข้อมูลด้านนี้ แต่เมื่อถามผู้ประกอบการคือ ป้าไผ่ ข้อมูลก็คล้ายกับกลุ่มอื่นๆ คือ มีหน่วยงานทางภาครัฐ คือ องค์การบริหารส่วนตำบลหนองควาย ที่ว่าการอำเภอหางดง ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่ ที่ให้การสนับสนุนด้านการประชาสัมพันธ์สินค้าของทางกลุ่ม

10. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มประติมากรรมเครื่องปั้นดินเผา (ถวิล)

10.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนกลุ่มประติมากรรมเครื่องปั้นดินเผา (ถวิล)

ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของกลุ่มประติมากรรมเครื่องปั้นดินเผา(ถวิล) กล่าวถึง ความเป็นมาของหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของกลุ่ม การแปรผันจากหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของกลุ่ม ประวัติของผู้ประกอบการ และสถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนของกลุ่ม ดังนี้

10.1.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของกลุ่มประติมากรรมเครื่องปั้นดินเผา (ถวิล)

จากการสัมภาษณ์คุณถวิล ผู้ประกอบการทำให้ทราบว่า เดิมทีคุณถวิลได้ฝึกทำเครื่องปั้นดินเผาแบบน้ำต้นเหมืองจากพ่อแม่ของคุณถวิล แต่เมื่อคุณถวิลแต่งงานและมีบุตรจึงต้องเปลี่ยนอาชีพจากปั้นจ้งทั่วไปคือ การปั้นเครื่องปั้นดินเผาเพื่อจำหน่าย และได้รวมกลุ่มธุรกิจชุมชนขึ้น มีชื่อว่า กลุ่มประติมากรรมเครื่องปั้นดินเผา (ถวิล) ดังภาพที่ 5.25



ภาพที่ 5.25 กลุ่มประติมากรรมเครื่องปั้นดินเผา (ถวิล)

10.1.2 การแปรผันจากหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของกลุ่มประติมากรรมเครื่องปั้นดินเผา (ถวิล)

จากการสัมภาษณ์คุณถวิล ทำให้ทราบว่า จากการเปลี่ยนแปลงหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของกลุ่มเข้าสู่ธุรกิจชุมชน ในช่วงสมัยรัฐบาลปี 2549 ทางกลุ่มสามารถสร้างรายได้จากนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ เดือนละ 30,000 บาท แต่ในปัจจุบันกลับมียอดขายเพียงเดือนละ 5,000 บาท ทำให้คิดว่าหากรัฐบาลในปัจจุบันไม่สามารถกู้วิกฤตทางเศรษฐกิจได้ ทางกลุ่มผู้ประกอบการคงขาดทุน เนื่องจากเป็นธุรกิจชุมชนไม่มีกำลังทรัพย์ ในการประชาสัมพันธ์สินค้า หรือมีแนวทางในการจัดการด้านการตลาดด้วยตนเอง

10.1.3 ประวัติของผู้ประกอบการกลุ่มประติมากรรมเครื่องปั้นดินเผา (ถวิล)

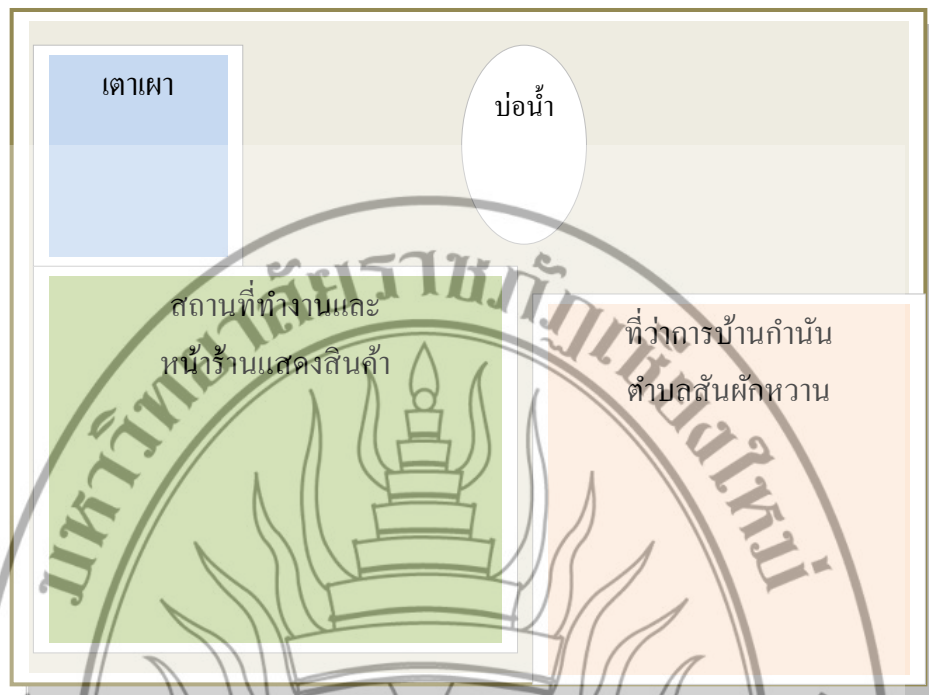
คุณถวิล ปะมาละ อายุ 45 ปี จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาปีที่ 3 มีประสบการณ์ในการปั้นเครื่องปั้นดินเผา 20 ปี เดิมคุณถวิล อาศัยอยู่บ้านเลขที่ 109/1 หมู่ที่ 4 ตำบลสันผักหวาน อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ รายได้เดือนละ 5,000 บาท ดังภาพที่ 5.26



ภาพที่ 5.26 คุณถวิล ปะมาละ

10.1.4 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนของกลุ่มประติมากรรมเครื่องปั้นดินเผา (ถวิล)

สถานที่ในการผลิตของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผา (ถวิล) คือบ้านเลขที่ 109/1 หมู่ที่ 4 ตำบลสันผักหวาน อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ มีการจัดแบ่งสถานที่ในการบริหารงานออกเป็น ส่วน ๆ โดยมีการจัดหน้าร้านเพื่อนำสินค้าวางจำหน่าย และเป็นการประชาสัมพันธ์ เผยแพร่สินค้า ให้ผู้บริโภคมาซื้อสินค้าได้สะดวก ดังภาพที่ 5.27



ภาพที่ 5.27 แผนผังของการแบ่งส่วนในการบริหารสถานที่
ของกลุ่มประติมากรรมเครื่องปั้นดินเผา (ถวิล)

10.2 การจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มประติมากรรมเครื่องปั้นดินเผา (ถวิล)

ด้านการบริหารจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มประติมากรรมเครื่องปั้นดินเผา (ถวิล)
จากการสัมภาษณ์คุณถวิล ทำให้เข้าใจในรูปแบบการบริหารงานดังนี้

10.2.1 การจัดโครงสร้างของกลุ่ม

เมื่อกล่าวถึงโครงสร้างของกลุ่ม ทางผู้ประกอบการได้กล่าวถึงรายละเอียด
ของจำนวนสมาชิกภายในกลุ่มว่ามีจำนวน 3 คน ดังตารางที่ 5.8

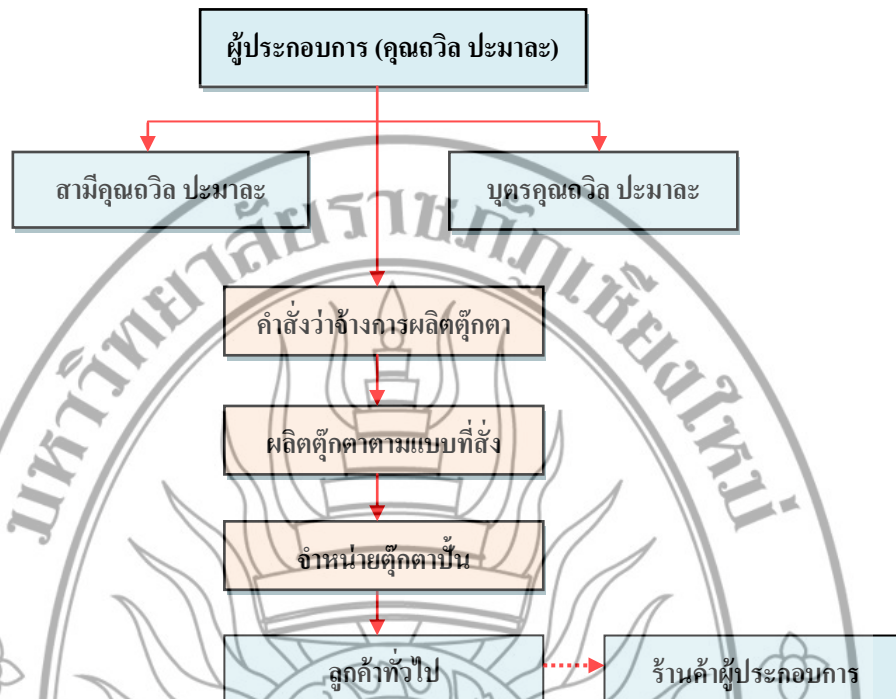
จำนวนสมาชิกภายในจำนวนสมาชิกภายในกลุ่มประติมากรรมเครื่องปั้นดินเผา (ถวิล)

ประเภทสมาชิกกลุ่มประติมากรรมเครื่องปั้นดินเผา (ถวิล)	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการกลุ่มประติมากรรมเครื่องปั้นดินเผา (ถวิล)	1
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	2
รวม	3

ตารางที่ 5.8 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มประติมากรรมเครื่องปั้นดินเผา (ถวิล)

ที่มา : ถวิล ปะมาละ, 2553, ตุลาคม 16

โครงสร้างกลุ่มประติมากรรมเครื่องปั้นดินเผา (ถวิล)



แผนภูมิที่ 5.8 โครงสร้างกลุ่มประติมากรรมเครื่องปั้นดินเผา (ถวิล)

จากแผนภูมิที่ 5.8 จะสังเกตได้ว่าธุรกิจชุมชนส่วนใหญ่ ใช้แรงงานในด้านการผลิตเป็นสมาชิกภายในครอบครัว เช่นเดียวกับกลุ่มประติมากรรมเครื่องปั้นดินเผา (ถวิล) ของคุณถวิล ที่จะทำหน้าที่ในการดูแลขั้นตอนการผลิต รับคำสั่งว่าจ้างในการผลิตสินค้า และการจำหน่ายเอง เป็นต้น

10.2.2 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุน

จากการสัมภาษณ์คุณถวิล ทำให้ทราบว่า เงินที่ใช้ในการลงทุนทั้งหมด มาจากเงินลงทุนส่วนตัวทั้งหมด ทั้งนี้เพราะผู้ประกอบการไม่ชอบการกู้ยืมเงินเพื่อการลงทุน

10.2.3 การจัดการด้านการตลาด

ทางกลุ่มมีนามบัตรเป็นของกลุ่ม (เนื่องจากตอนที่ไปสัมภาษณ์ คุณถวิล ยังตกแต่งหน้าร้านไม่เสร็จ จึงไม่สามารถค้นหานามบัตรมาให้กลุ่มผู้วิจัยได้) ในด้านการจัดการการตลาดผู้ประกอบการ เน้นสร้างตุ๊กตาที่มีหน้าตาที่แตกต่างกันออกไป จุดเด่นของทางกลุ่ม คือ การปั้นปากตุ๊กตาในการออกเสียงที่ต่างกัน เช่น การหัวเราะในท่าทางที่แตกต่างกันออกไป ดังภาพที่ 5.24 ส่วนในด้านการประชาสัมพันธ์นั้น ทางกลุ่มได้มีหน่วยงานจากทางภาครัฐ คือ องค์การบริหารส่วนท้องถิ่น ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่ ให้การสนับสนุน

ในการประชาสัมพันธ์สินค้า ส่วนราคาของสินค้าทางกลุ่มตั้งตามค่าใช้จ่ายที่ใช้ในการปั้น
ค่าแรง และขนาดของตุ๊กตาโดยเปรียบเทียบตามกลุ่มผู้ประกอบการในชุมชนบ้านป่าตาล



ภาพที่ 5.28 สินค้าของกลุ่มประติมากรรมเครื่องปั้น (ถวิล)

10.2.4 การจัดการด้านการผลิต

ในการผลิตหรือปั้นตุ๊กตาคุณถวิลกล่าวว่า เป็นส่วนหนึ่งในขั้นตอน
ทางการตลาดคือ สินค้าของกลุ่มต้องมีคุณภาพและลูกค้าได้รับความพึงพอใจ ในการปั้นตุ๊กตา
แต่ละชิ้นเคล็ดลับของคุณถวิลคือ การสังเกตอิริยาบถของมนุษย์มาใช้ในการออกแบบท่าทาง
ของตุ๊กตา การทำตุ๊กตาส่วนใหญ่จะได้แบบจากทางกรุงเทพ ฯ สินค้าหลักของทางกลุ่ม คือ
ตุ๊กตาหัวเราะ ตุ๊กตาสัตว์ ต่าง ๆ ขั้นตอนที่สำคัญเมื่อปั้นตุ๊กตาเสร็จต้องผึ่งลมให้แห้งก่อนเผา
ไม่อย่างนั้นตุ๊กตาจะแตกและไม่สามารถนำไปจำหน่ายได้ (ขาดทุน) ดังภาพที่ 5.25 ในการเผา
ทางกลุ่มใช้เตาเผาของกลุ่มด้วยกรรมวิธีการเผาแก๊ส ในหนึ่งวันคุณถวิลจะปั้นโครง จำนวน 10 ตัว
แล้วอีกวันต่อไปจึงปั้นให้เป็นรูปร่างและออกแบบวาดลายให้ตุ๊กตา โดยไม่มีเงื่อนไขทางด้านเวลา
มาเกี่ยวข้องในการทำงานจึงทำให้ลักษณะการทำงานเป็นไปตามธรรมชาติไม่มีกฎเกณฑ์ ข้อบังคับ



ภาพที่ 5.29 ตุ๊กตาหมูที่ผึ่งแดดไม่แห้งสนิทแล้วนำไปเผา

10.2.5 การจัดการด้านการบริหารจัดการกลุ่ม

คุณฉวีกล่าวว่า เนื่องจากเป็นการทำงานของสมาชิกภายในครอบครัว จึงไม่มีกฎเกณฑ์ เมื่อสมาชิกคนใดคนหนึ่งมีเวลาว่างจึงช่วยกันทำงาน หากได้รับคำสั่งว่าจ้างในการผลิต จึงแบ่งหน้าที่ในการปั่นตามสัดส่วนและความสามารถของสมาชิกแต่ละคน

10.2.6 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

เครือข่ายภายในนอกกลุ่ม จะเป็นหน่วยงานทางภาครัฐที่ให้การช่วยเหลือเหมือนกลุ่มต่าง ๆ ซึ่งทางกลุ่มยินดีรับไม่ตรีจากเจ้าหน้าที่ที่ให้ข้อมูลในการจัดงานแสดงสินค้า การให้การอบรมในด้านต่าง ๆ ที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการบริหารธุรกิจของทางกลุ่ม

11. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเคลือบสีลาด

11.1 สถานภาพของธุรกิจชุมชนกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเคลือบสีลาด

ในส่วนข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเคลือบสีลาด จะกล่าวถึงความเป็นมาของหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของกลุ่ม การแปรผันจากหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาและเครื่องเคลือบท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชน ประวัติของผู้ประกอบการ และสถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนของกลุ่ม ดังนี้

11.1.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเคลือบสีลาด

บ้านสีลาดสร้างจากธุรกิจลักษณะครอบครัวเล็ก ๆ ในปี 2532 ดำเนินงานโดยนางสาวกานดา กาญจนกร และคุณทัศนียะจา โดยมีนายประจวบ สุริยะป้อ เป็นทีมงานฝ่ายผลิต หลังจากนั้นจึงค่อย ๆ ขยายกิจการขึ้น โดยมีสวดงค์เท่าไรสร้างเท่านั้น และขณะเดียวกันก็เปิดประตูสู่สัมพันธ์กับภาครัฐและภาคเอกชน เพราะเชื่อว่าการจะพัฒนาธุรกิจได้นั้น ธุรกิจจะต้องมีเปิดรับกลุ่มเครือข่ายอื่น ๆ ร่วมด้วย

11.1.2 การแปรผันจากหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเคลือบสีลาด

สำหรับการการแปรผันจากหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาและเครื่องเคลือบท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเคลือบสีลาดนั้น จะเริ่มจากหัตถกรรมในครัวเรือนเล็ก ๆ ที่เน้นการผลิตเครื่องใช้บนโต๊ะอาหาร ของตกแต่งบ้าน ของขวัญและของที่ระลึกก่อน หลังจากนั้นจึงก้าวเป็นหนึ่งในสินค้าโอท็อป 5 ดาวที่ส่งออกไปทั่วโลก ซึ่งในปัจจุบันมียอดขายปีละ 20 กว่าล้านบาท โดยสินค้าส่วนใหญ่มียอดขาย 80% ส่งออกไปขายต่างประเทศและขายในประเทศประมาณ 20 %

ที่มา : แผนที่บ้านศิลาคล, 2553: ระบบออนไลน์

11.2 การจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเคลือบสีลาดล (กานดา)

ในด้านการบริหารจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเคลือบสีลาดลคือ ต้องมีความสุจริต สร้างสรรค์ ซื่อตรง มุ่งมั่น และเป็นทีมงานที่ดี

11.2.1 การจัดโครงสร้างของกลุ่ม

ทางด้านการจัดโครงสร้างของกลุ่มนั้น ทางผู้ประกอบการไม่ได้ให้ข้อมูลในส่วนนี้แก่คณะผู้วิจัย จึงทำให้ไม่สามารถเขียนโครงสร้างของทางกลุ่มได้

11.2.2 การจัดการด้านเงินทุนและการลงทุน

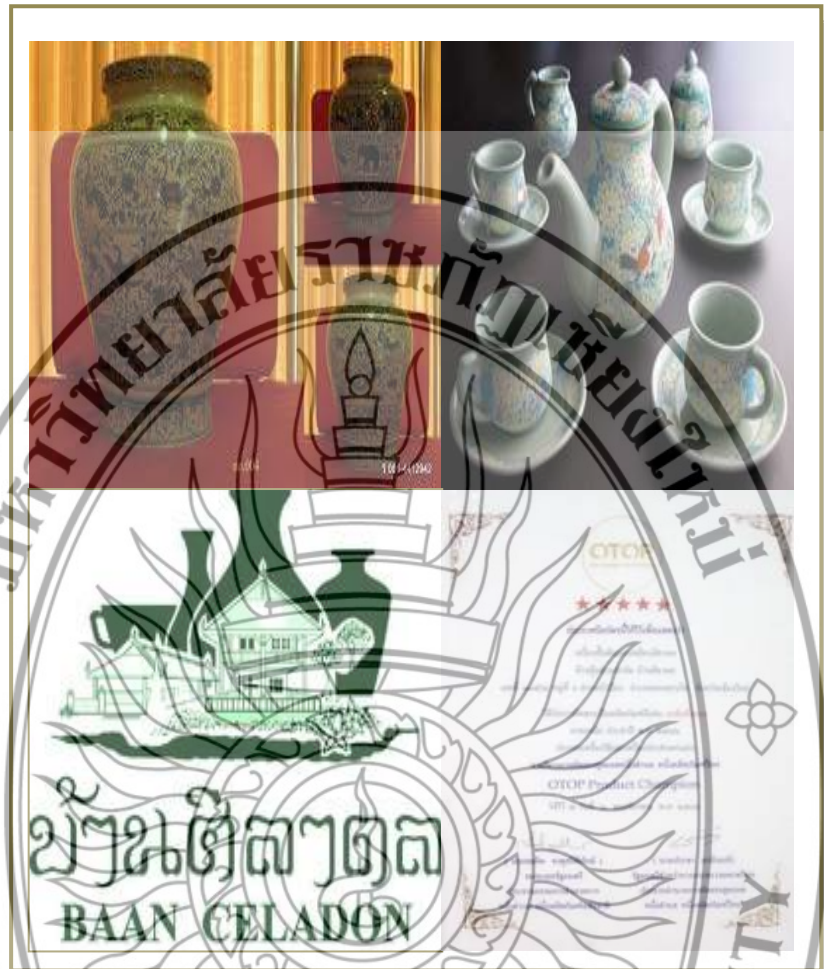
สำหรับด้านเงินทุนและการลงทุนของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเคลือบสีลาดล เงินลงทุนครั้งแรกของทางกลุ่มมาจากการขอกู้ยืมเงินจากธนาคาร 70 % อีก 30 % เป็นการกู้เงินนอกระบบ

11.2.3 การจัดการด้านการตลาด

ผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์บ้านศิลาดลมีการพัฒนามาอย่างต่อเนื่อง ทำให้ยอดขายดีขึ้นโดยตลอด ปัจจุบันมียอดขายปีละ 20 กว่าล้านบาท สินค้าส่วนใหญ่ 80 % ส่งออกไปขายต่างประเทศ ขายในประเทศประมาณ 20 % มีการส่งออกโดยตรงประมาณ 30 % ที่เหลือเป็นการส่งออกทางอ้อมผ่านลูกค้าต่างประเทศที่ซื้อไปขายอีกต่อหนึ่ง ตลาดใหญ่ของบ้านศิลาดลอยู่ที่อเมริกา ถ้าเป็นนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่จะไม่หิ้วสินค้ากลับประเทศเอง ผู้ประกอบการจะใช้วิธีจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าผ่าน DHL ถึงมือลูกค้าภายใน 3 วัน และรับประกันความเสียหายจนถึงมือลูกค้า

11.2.4 การจัดการด้านการผลิต

สินค้าหลักของบ้านศิลาดล จะเน้นเครื่องใช้บนโต๊ะอาหาร ของขวัญ ของตกแต่งบ้าน และของที่ระลึก จุดเด่นของสินค้าจะไม่เน้นเพียงแต่ความสวยงามอย่างเดียว แต่จะเน้นประโยชน์ใช้สอยได้ด้วย ความแตกต่างที่สร้างจุดขายให้กับผลิตภัณฑ์บ้านศิลาดลอยู่ที่วัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตจะมาจากธรรมชาติเป็นส่วนใหญ่ เคลือบด้วยน้ำเคลือบที่ทำมาจากจีเถ้าของไม้มะกอก ตาหมูและจีเถ้าไม้รักฟ้าผสมกับดินเหนียว ผ่านกระบวนการเผาในอุณหภูมิสูงถึง 1,260 องศาเซลเซียส ทำให้เย็นจนมีสีเขียว (อ่อน) คล้ายสีหยกธรรมชาติ และมีลักษณะแตกลายงา โดยไม่ใช้สารเคมีใด ๆ เจือปน สินค้าของบ้านศิลาดล จะปรับเปลี่ยนลักษณะของสินค้าตามความต้องการของลูกค้า ให้ลูกค้าเป็นดีไซเนอร์ แต่ยังคงความเป็นงานฝีมือเอาไว้ไม่แปรเปลี่ยนโดยรูปแบบสินค้าของบ้านศิลาดล จะแบ่งเป็น 3 รูปแบบ คือ "Standard Normal" สินค้าที่ไม่มีลวดลาย "Carve Design" จะแกะสลักลงบนเนื้อดินก่อนนำไปเคลือบ และ "Art Design" จะเขียนลายลงบนภาชนะเพื่อเพิ่มคุณค่าของชิ้นงานมากขึ้นไปอีก ดังภาพที่ 5.30



ภาพที่ 5.32 เครื่องปั้นดินเผาเคลือบสีลาดลึเขียวหยกและเซลาดอน และเครื่องหมายบ้านสีลาดลึ ใบรับรองมาตรฐาน สินค้า OTOP ระดับ 5 ดาว
ที่มา: เครื่องปั้นดินเผาเคลือบสีลาดลึเขียวหยกและเซลาดอน: ระบบออนไลน์

11.2.5 การจัดการด้านการบริหารจัดการกลุ่ม

สำหรับการบริหารจัดการกลุ่มของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเคลือบสีลาดลึ นั้น มีหลักการในการทำงานร่วมกันคือ ต้องสุจริต สร้างสรรค์ ซื่อตรง มุ่งมั่น และเป็นทีมงานที่ดี ต้องสร้างคนของเราให้มีความนึกคิดแบบเดียวกัน เชื่อมมั่น และศรัทธาในตัวเองและองค์กร ด้วยการพัฒนาองค์กรให้เป็นผู้เป็นที่ดีในด้านงานฝีมือ

11.2.6 การสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชน

สำหรับการสร้างเครือข่ายภายนอกชุมชนของกลุ่มเครื่องปั้นดินเผาเคลือบสีลาดลึนั้น ก็คล้าย กับกลุ่มธุรกิจอื่น ๆ ที่มีหน่วยงานจากทางภาครัฐเข้ามาให้การสนับสนุน ด้านการประชาสัมพันธ์และการจัดจำหน่ายสินค้า

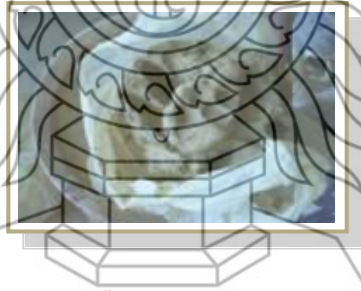
12. ขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผา

ในขั้นตอนการทำหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาในจังหวัดเชียงใหม่ ผู้วิจัยสามารถแจกแจงตามลักษณะของผลิตภัณฑ์ 3 ประเภท คือ หัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาแบบปั้นน้ำดัน หัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาแบบปั้นตุ้กตา และหัตถกรรมเครื่องเคลือบเซรามิคโบราณ ซึ่งผู้วิจัยอธิบายถึงขั้นตอนในการผลิตตามที่ได้สัมภาษณ์จากผู้ประกอบการและช่างปั้นทั้ง 10 กลุ่มตัวอย่างวิจัย โดยภาพที่นำมาประกอบบทความนี้นั้นอาจนำมาจากหลายกลุ่ม เพื่ออธิบายให้เกิดความเข้าใจตรงกัน อาจเป็นภาพที่ไม่ต่อเนื่องกัน เนื่องจากเวลาที่ไปสัมภาษณ์และเก็บข้อมูล ผู้วิจัยไม่สามารถบันทึกภาพขั้นตอนการทำได้ทั้งหมด ดังนั้นผู้วิจัยจึงประมวลผลข้อมูลดังกล่าวและเรียบเรียงข้อมูลให้เกิดความสมบูรณ์ ดังนี้

12.1 ขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาแบบปั้นน้ำดัน

12.1.1 วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการปั้นน้ำดัน มีดังนี้

1) ดินเหนียวสำหรับปั้น สังเกตได้ว่าเป็นดินสีเหลืองอ่อน ๆ จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการและช่างปั้น ทำให้ทราบว่าดินเหนียว (มาจากอำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ อำเภอแม่ทา จังหวัดลำพูน และจากแหล่งผลิตดินโม้ ที่หมู่บ้านป่าตาลซอย 16 ซึ่งเป็นดินเหนียวที่ผ่านการบดให้ละเอียดแล้วร้อนให้เป็นผง ทำให้ง่ายแก่การปั้นหรือขึ้นรูปดังภาพที่ 5.33



ภาพที่ 5.33 ดินเหนียวสีเหลือง

2) หัว หรือ ฟัน ได้แก่ เศษไม้ ไม้มะยม ไม้ลำไยซึ่งซื้อมาจากชาวบ้านภายในชุมชน หรือ ตามบริเวณที่อยู่อาศัย เป็นเชื้อเพลิงในการเผาเครื่องปั้นดินเผา ดังภาพที่ 5.34



ภาพที่ 5.34 ฟัน

3) แป้นหมุนอาจเป็นมอเตอร์ไฟฟ้าหรือแป้นหมุนด้วยมือ ดังภาพที่ 5.35



ภาพที่ 5.35 แป้นหมุน

4) น้ำเคลือบสีแดงที่ผสมจากดินสีแดง น้ำเปล่าและน้ำมันแก๊สโซฮอล์ 95
ดังภาพที่ 5.36



ภาพที่ 5.36 น้ำเคลือบสีแดง

5) แท่งเหล็ก หรือไม้ไผ่ ใ้ใช้ปักลงดินเพื่อเป็นที่นำแป้นหมุนครอบ ลงไปที่
แท่งเหล็กเพื่อฝังคม ดังภาพที่ 5.37



ภาพที่ 5.37 แท่งเหล็กและไม้ไผ่

6) เส้นลวดตัดเป็นเส้นสั้น ๆ มีไว้สำหรับปิดหรือตัดขอบให้น้ำดินเสมอกัน

ดังภาพที่ 5.38



ภาพที่ 5.38 เส้นลวด

7) ถุงพลาสติก พับเป็นสามเหลี่ยม ดังภาพที่ 5.39



ภาพที่ 5.39 ถุงพลาสติก

8) ฟองน้ำ ดังภาพที่ 5.40



ภาพที่ 5.40 ฟองน้ำ

9) เต้าเผา ดังภาพที่ 5.41



ภาพที่ 5.41 เต้าเผา

10) น้ำเปล่า ดังภาพที่ 5.42



ภาพที่ 5.42 น้ำเปล่า

11) ก้อนหิน ดังภาพที่ 43



ภาพที่ 5.43 ก้อนหิน

12) ผ้าเก่า ๆ ดังภาพที่ 5.44



ภาพที่ 5.44 ผ้าเก่า ๆ

12.1.2 ขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาแบบปั้นน้ำต้น มีดังนี้

1) นำดินเหนียวมานวดแล้วปั้นเป็นก้อนกลม ๆ ขนาดเท่าฝ่ามือของผู้ปั้น จากนั้นนำดินมาวางบนแป้นหมุนแล้วทุบดินให้เป็นหลุมเสร็จ จึงขึ้นฐานน้ำต้น โดยหมุนแป้นไปในทิศทางที่ผู้ปั้นนัด (สำหรับมอเตอร์ไม่ต้องหมุนเพียงบังคับการขึ้นรูปเท่านั้น) จากนั้นใช้แรงบีบของนิ้วมือ กดตรงเนื้อดินทำให้ขึ้นรูปออกมาในลักษณะที่สมคุลกัน แล้วขึ้นรูปด้านข้างเพื่อเป็นฐานต่อคือน้ำต้น เมื่อทำเสร็จจึงนำมาผึ่งแดดให้แห้งดังรูป โดยใช้พลาสติกปิดปาก เพื่อไม่ให้ดินข้างในแห้งตัวไว ให้ตากแดดประมาณ 1 ชั่วโมง ดังภาพที่ 5.45



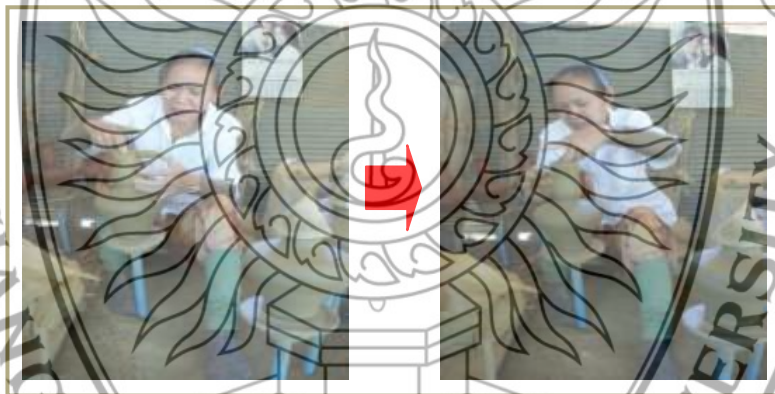
ภาพที่ 5.45 การขึ้นรูปตัวน้ำต้นและการผึ่งแดด

2) เมื่อตัวน้ำต้นแห้งสนิท ให้นำดินเหนียวที่ปั้นเป็นเส้นแบน ๆ วางทาบทับตัวน้ำต้นเพื่อต่อฐานเป็นส่วนคอ อาจใช้น้ำเปล่าขโมมือเพื่อให้ดินอ่อนตัวและง่ายต่อการปั้น ดังภาพที่ 5.46



ภาพที่ 5.46 การต่อฐานบริเวณค่อน้ำต้น

3) จากนั้นเริ่มต่อดินบริเวณปากน้ำต้นโดยปั้นดินเป็นแท่นยาว ซึ่งมีขนาดเล็กกว่าบริเวณส่วนคอประมาณ 1 เท่า จากนั้นนำดินมาบีบให้แบนแล้วครอบต่อส่วนค่อน้ำต้นแล้วบีบดินให้ปากน้ำต้นผายออกเล็กน้อย หลังจากนั้นจึงใช้ลวดหรือเอ็นตัดบริเวณปากน้ำต้น เพื่อให้เกิดความเรียบ ดังภาพที่ 5.47



ภาพที่ 5.47 การทำปากน้ำต้น

4) จากนั้นใช้ฟองน้ำชุบน้ำเปล่าขัดผิวของน้ำต้นให้เรียบ (โดยเฉพาะส่วนของรอยต่อระหว่างตัวน้ำต้นและคอ) ให้มีความเรียบของผิวเหมือนดังภาพที่ 5.48



ภาพที่ 5.48 น้ำต้นที่ขัดผิวแล้ว

5) จากนั้นทำลายที่บริเวณปลายคอน้ำตัน ดังภาพที่ 5.49



ภาพที่ 5.49 การทำลายบริเวณน้ำตัน

6) จากนั้นนำฟองน้ำชุ่มน้ำดินแดงทาบริเวณน้ำตัน โดยเว้นบริเวณส่วนก้นน้ำตันประมาณ 1 นิ้ว ดังภาพที่ 5.50



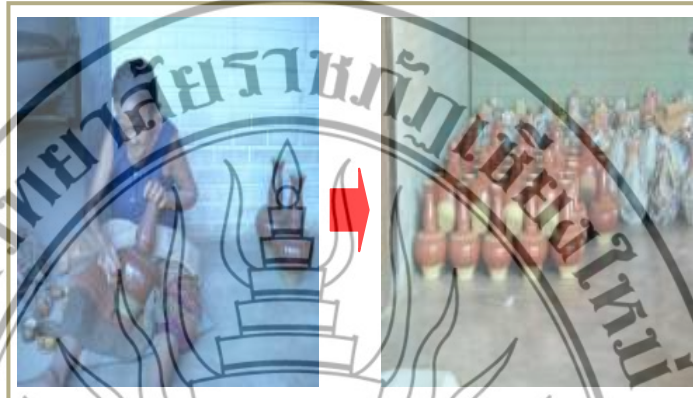
ภาพที่ 5.50 การทาสีแดงบนน้ำตัน

7) เมื่อทาสีแดงทั่วบริเวณที่ต้องการแล้วนำไปฝังให้สีแห้ง จากนั้นจึงนำไปตากแดดให้ดินแห้ง (เพื่อให้เวลาเผาดินจะไม่แตก) ดังภาพที่ 5.51



ภาพที่ 5.51 การตากน้ำตันก่อนนำไปขัดเงา

8) เมื่อน้ำดันนั้นแห้งสนิทแล้ว จึงนำมาขัดเงา โดยวิธีการแบบภูมิปัญญาท้องถิ่น คือ การใช้หินขัดผสมกับการใช้ผ้าชุบน้ำเปล่าขัดจนเกิดความเงาบนน้ำดัน ซึ่งวิธีการขัดคือ ขัดไปในทิศทางเดียวกันจนเกิดเงาขึ้น จากนั้นจึงผึ่งให้แห้ง ดังภาพที่ 5.52



ภาพที่ 5.52 การขัดเงาบนน้ำดัน

9) เมื่อผึ่งลมประมาณ 3 วัน จึงสามารถนำน้ำดันเข้าเตาเผา ซึ่งใช้ไฟในอุณหภูมิต่ำ (ไฟอ่อน) ประมาณ 10 ชั่วโมง จากนั้นจึงเพิ่มอุณหภูมิโดยใช้ไฟแรงต่ออีก 4 ชั่วโมง เมื่อเสร็จแล้วให้นำน้ำดันออกจากเตาขณะที่เตายังอุ่น ๆ จึงได้น้ำดันสำเร็จรูปพร้อมจำหน่าย ดังภาพที่ 5.53



ภาพที่ 5.53 การเผา้ำดันและน้ำดันสำเร็จรูป

12.2 ขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาแบบปั้นตุ๊กตา

12.2.1 วัสดุอุปกรณ์ในการปั้นตุ๊กตาดินเผา มีดังนี้

- 1) ดินเหนียวสีเหลือง ดังภาพที่ 5.54



ภาพที่ 5.54 ดินเหนียวสีเหลือง

2) น้ำเปล่า ดังภาพที่ 5.55



ภาพที่ 5.55 น้ำเปล่า

3) สีทาลังคาบ้าน ดังภาพที่ 5.56



ภาพที่ 5.56 สีทาลังคาบ้าน

4) แผ่นไม้ ไม้สำหรับนวดดิน ดังภาพที่ 5.57



ภาพที่ 5.57 แผ่นไม้

5) ถุงพลาสติก ไว้ห่อดิน ดังภาพที่ 5.58



ภาพที่ 5.58 ถุงพลาสติก

6) อุปกรณ์แต่งลายตุ๊กตา ดังภาพที่ 5.59



ภาพที่ 5.59 อุปกรณ์ตกแต่งลวดลาย

7) เต้าเผา ดังภาพที่ 5.60



ภาพที่ 5.60 เต้าเผา

8) ฟีน ดังภาพที่ 5.61



ภาพที่ 5.61 ฟีน

9) สีนํ้าและสินํ้าพลาสติก ดังภาพที่ 5.62



ภาพที่ 5.62 สีนํ้าและสินํ้าพลาสติก

12.2.2 ขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาแบบปั้นตุ๊กตา มีดังนี้

1) นำดินเหนียวสีเหลืองมาผสมน้ำพอประมาณ แล้วนวดให้เป็นก้อนดินก้อนเดียวกัน ทั้งไว้ 1 คืน จากนั้นจึงนำมานวดอีกครั้งก่อนที่จะนำไปปั้นตุ๊กตา เพื่อให้ดินเหนียวมีความอ่อนตัวมากขึ้น ดังภาพที่ 5.63



ภาพที่ 5.63 การนวดดินเหนียว

2) จากนั้นนำดินเหนียวแบ่งตามขนาดตุ๊กตาที่จะปั้น โดยสร้างฐานของตัวตุ๊กตา เช่นการปั้นหมุ่ กววย รัว และ กวาง ให้เริ่มจากฐานดังภาพที่ 5.64



ภาพที่ 5.64 การปั้นฐานตุ๊กตา

3) เมื่อขึ้นฐานในส่วนตัวของตุ๊กตาให้นำดินเหนียวมาปั้นต่อเป็นส่วนตัวและหัว แล้วกำหนดรูปร่างของตุ๊กตาที่จะปั้น แล้วแต่ลาย โดยใช้อุปกรณ์ตกแต่งลวดลาย เช่น เพิ่มรอยย่น ตา คิ้ว เป็นต้น (เก็บรายละเอียดให้ครบถ้วน) ดังภาพที่ 5.65



ภาพที่ 5.65 การปั้นเป็นตุ๊กตาแบบกึ่งสมบูรณ์

4) เมื่อได้ตุ๊กตาที่เสร็จสมบูรณ์ให้นำไปฝังลงไหให้แห้งอย่างน้อย 3-4 วัน เพื่อไม่ให้ตุ๊กตาแตกเมื่อถูกเผา ดังภาพที่ 5.66



ภาพที่ 5.66 การฝังลงตุ๊กตา

5) จากนั้นนำตุ๊กตาไปเผา (กลุ่มผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะจ้างเผาที่เตาเผาของกลุ่ม) โดยใช้ฟืนเป็นเชื้อเพลิงในการเผา ดังภาพที่ 5.67



ภาพที่ 5.67 การเผาตุ๊กตา

6) เมื่อผ่านกระบวนการเผาก็จะได้ตุ๊กตาที่สำเร็จรูปพร้อมวางจำหน่าย หรือสามารถนำมาทาสีน้ำ สีน้ำพลาสติก หรือสีทาหลังคาบ้าน มาทาบบริเวณส่วนที่ต้องการ หรือตามคำสั่งของลูกค้า หรืออาจนำตุ๊กตาไปประยุกต์กับวัสดุต่าง ๆ เพื่อเพิ่มมูลค่า เช่นทำเป็นตุ๊กตาแขวน (ตุ๊กตาดินเผาปั๊าสงวน) ได้ ดังภาพที่ 5.68



ภาพที่ 5.68 ตุ๊กตาดินเผาพร้อมจำหน่าย

12.3 ขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมเครื่องเคลือบเซรามิกโบราณ

12.3.1 วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตเครื่องเคลือบเซรามิกโบราณ

1) ดินขาว คือ แร่ที่เกิดจากการผุพังสลายตัวโดยสารที่เป็นกรดหรือไอของกรดภายใต้แรงอัดความร้อน ใต้ผิวโลกถูกดันขึ้น ผ่านชั้นหินแกรนิต(Granite)มานานนับพันปี ทำให้กลายจากหินที่แข็งเป็นดินที่อ่อนนุ่ม ชื่อของดินขาวที่รู้จักกันทั่ว ๆ ไปคือ ไซนา เคล (China clay) หรือเคโอลิน (kaolin) ชื่อนี้เชื่อกันว่ามาจากประเทศจีน ซึ่งในสมัยก่อนพุทธกาลได้นำดินขาวจากแหล่งที่พบครั้งแรกในประเทศจีนชื่อ Kaoling แปลว่า ชะง่อนผาสูงมาเป็นส่วนประกอบผลิตเป็นผลิตภัณฑ์เซรามิกที่มีความสวยงามมากและให้ชื่อแร่นี้ว่า เคโอลิไนต์ (kaolinite) ดังภาพที่ 5.69



ภาพที่ 5.69 ดินขาวที่นำมาทำเครื่องเคลือบ

2) สีเคลือบเซรามิก คือ การผสมผสานของการใช้น้ำยาเคลือบสี และเทคนิคในการเคลือบสี หลักการสำคัญคือการใช้สีที่สามารเข้าปอกปองสีได้ในระดับโมเลกุลเคลือบผิวหน้าให้มีความแข็งแรง ในขณะที่เดียวกัน ก็ยังให้ความเงางามเนื่องจากมีความโปร่งแสงมาก ทำให้สามารถปกป้องสีจากแสงแดด หยดน้ำ ความสกปรก และสิ่งที่จะทำอันตรายต่อสี ได้ดีกว่าการเคลือบแบบอื่น นอกจากนี้ยังมีระยะเวลาในการปกป้องสี ที่ยาวนานมากกว่า และทำความสะอาดได้ง่ายกว่าด้วยดังภาพที่ 5.70



ภาพที่ 5.70 สีเคลือบเครื่องเคลือบเซรามิก

3) พู่กันจีน คือ การเขียนพู่กันจีน การวาดภาพ หรือ ใช้ในการเขียนหนังสือของชาวจีน ดังภาพที่ 5.71



ภาพที่ 5.71 สีเคลือบเซรามิก

12.3.2 ขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมเครื่องเคลือบเซรามิกโบราณ

1. การเตรียมวัตถุดิบ

วัตถุดิบในการทำผลิตภัณฑ์เซรามิกได้แก่ แร่ดินชนิดต่าง ๆ เช่นดินเหนียว ดินขาวดินสโตนแวร์ และสัจณผลมต่าง ๆ จากนั้นนำมาเข้าสู่ระบบการบดและขนาดของอนุภาค ต่อจากนั้นจึงนำน้ำดินไปรีดน้ำออกหรือกรองอัดน้ำดิน เพื่อให้ได้ดินและนำไปขึ้นรูปต่อไป

2. การขึ้นรูปผลิตภัณฑ์

การขึ้นรูป สามารถแบ่งออกได้ 2 ประเภทใหญ่ คือ แบ่งตามลักษณะของดิน แบ่งตามลักษณะของวิธีการขึ้นรูป การขึ้นรูปตามลักษณะของดินสามารถทำได้ คือ การขึ้นรูปโดยใช้ดินในลักษณะของเหลว การขึ้นรูปโดยใช้ดินของเหลวข้น การขึ้นรูป โดยใช้ดินก้อนดินนุ่ม การขึ้นรูปโดยใช้ดินในสภาพกึ่งแห้งการใช้ดินในสภาพแห้ง และการขึ้นรูปตามวิธีการขึ้นรูป



ภาพที่ 5.72 การขึ้นรูปผลิตภัณฑ์

3. การอบแห้ง

หลังจากที่ขึ้นรูปผลิตภัณฑ์แล้ว จะนำผลิตภัณฑ์ไปอบแห้ง โดยพิจารณา จากองค์ประกอบของเนื้อดิน เช่นการอบแห้งแบบ ฮอท ฟลอร์ ดรายเวอร์ การอบแห้งแบบ อาศัยความชื้นสัมพัทธ์ การอบแห้งแบบใช้รังสีอินฟราเรด การอบแห้งโดยการใช้คลื่นความถี่สูง ในการอบแห้งโดยใช้กระแสไฟฟ้า



ภาพที่ 5.73 การอบแห้งแบบ ฮอท ฟลอร์ ดรายเวอร์

4. การตกแต่งก่อนเผา

1. การแต่งผิว
2. การแต่งขอบ
3. การติดส่วนประกอบของงาน
4. การเช็ดด้วยฟองน้ำ และการตกแต่งด้วยค้ำย



ภาพที่ 5.74 การตกแต่งลวดลายก่อนนำเผา

5. การเผาเซรามิก

การเผา อาจแบ่งออกได้ 3 ประเภท คือ การเผาดิบ การเผาเคลือบ การเผาตกแต่งภาพแสดงเตาเผาแบบอิฐทนไฟ และแบบไฟเบอร์ทนไฟ



ภาพที่ 5.75 การเผาเครื่องปั้นดินเผาและเครื่องเคลือบ

6. การเคลือบ

การเคลือบ คือ กระบวนการปกปิดหรือปกคลุมเนื้อผลิตภัณฑ์ วัสดุ แก้วบาง ๆ โดยส่วนผสมของเคลือบที่ถูกบดอย่างละเอียดแล้วทำเป็นของเหลว และนำมาเคลือบเนื้อผลิตภัณฑ์ และถูกทำให้แห้งโดยการเผา จะเกิดสถานะของแก้วในระหว่างการเผา