

บทที่ 5

สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของผู้ประกอบการ ธุรกิจหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลักจังหวัดเชียงใหม่

จากการสำรวจสถานที่และการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการธุรกิจหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลักจังหวัดเชียงใหม่ที่เข้าร่วมในโครงการวิจัยเรื่องการประยุกต์พระราชดำริเศรษฐกิจพอเพียง เพื่อสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นงานไม้แกะสลักของจังหวัดเชียงใหม่ เพื่อนำมาเป็นแนวทางในการวิเคราะห์ ซึ่งผู้วิจัยได้เรียบเรียงตามเนื้อหา ดังนี้

1. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณสมบัติ บุตรเทพ
2. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณดีป ธิสนา
3. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณสุจินต์ ช่างสุภาพ
4. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณแดง เสาร์ทอน
5. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณวิไลพร เสาร์ทอน
6. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มส่วและแกะสลักล้านนา
7. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณเสถียร ราชจริต
8. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มแกะสลัก
9. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มคุณอุทิศ จันทร์วัน
10. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณสมร บุญคุ้ม
11. ขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมงานไม้แกะสลัก

1. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณสมบัติ บุตรเทพ

ในส่วนของการสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณสมบัติทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึงความเป็นมาของหัตถกรรมงานไม้แกะสลักของผู้ประกอบการ ประวัติของผู้ประกอบการและการบริหารงานหัตถกรรมงานไม้แกะสลักท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของผู้ประกอบการ ดังนี้

1.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลักของคุณสมบัติ บุตรเทพ

จากการสัมภาษณ์คุณสมบัติ ผู้ประกอบการทำให้ทราบว่าผู้ประกอบการได้เริ่มฝึกการแกะสลักจากคุณพ่อของคุณสมบัติตั้งแต่อายุ 13 ปี โดยประสบการณ์ทั้งหมดที่

ผู้ประกอบการได้รับการสืบทอด ผู้ประกอบการเองได้มีการพัฒนารูปแบบการแกะสลักให้มีรูปแบบที่แตกต่างกันไปจากเดิม โดยใช้จินตนาการของตนเองมาผสมผสานเทคนิคการแกะสลักผลิตเป็นผลิตภัณฑ์สิ่งใหม่ไม่แพ้ัน ที่มีความสวยงามและเป็นที่ยอมรับในปัจจุบัน

1.2 ประวัติของผู้ประกอบการ

คุณสมบัติ บุตรเทพ (น้อง)อยู่บ้านเลขที่ 112 หมู่ที่ 2 ตำบลขุนคอง อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ จบการศึกษาในระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 สถานะภาพของตนเองในหมู่บ้านคือดำรงตำแหน่งประธานกลุ่มแกะสลักบ้านถวายมีสมาชิกภายในครอบครัวจำนวน 2 คนรายได้หลักของครอบครัวคือการแกะสลัก มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 5,000 - 6,000 บาท



ภาพที่ 5.1 คุณสมบัติ บุตรเทพ

1.3 การบริหารงานหัตถกรรมงานไม้แกะสลักท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของคุณสมบัติ

ทางผู้ประกอบการไม่ได้มีการบริหารจัดการกลุ่ม เนื่องจากการทำงานแกะสลักของผู้ประกอบการจะทำเพียงผู้เดียวที่บ้าน จึงไม่มีกระบวนการในการจัดการบริหารกลุ่ม

1.3.1 การจัดโครงสร้างของกลุ่ม

จากการเยี่ยมชมและพูดคุยกับคุณสมบัติทำให้ทราบว่าผู้ประกอบการได้มีการผลิตผลิตภัณฑ์เพียงผู้เดียวในการสร้างความสำเร็จให้กับธุรกิจนั้นมีการจัดการธุรกิจของกลุ่มดังนี้

จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มของคุณสมบัติ บุตรเทพ

ประเภทสมาชิกกลุ่มจักสานคุณป้อม	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการ (สมบัติ)	1
รวม	1

ตารางที่ 5.1 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มของคุณสมบัติ บุตรเทพ

ที่มา : คุณสมบัติ บุตรเทพ, 2552, ธันวาคม 3



แผนภูมิที่ 5.1 โครงสร้างภายในกลุ่มของคุณสมบัติ บุตรเทพ

จากแผนภูมิที่ 5.1 จะเห็นว่าโครงสร้างของคุณสมบัติ จะเป็นระบบการทำงานที่ไม่ซับซ้อน ผู้ประกอบการจะทำหน้าที่ทุกอย่างที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการผลิต การตลาด การตลาด ฯลฯ ทั้งนี้เพราะผู้ประกอบการเป็นทั้งผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายเอง โดยการจัดจำหน่ายสินค้านั้นจะจัดจำหน่ายผ่านหน้าร้านของผู้ประกอบการเองทั้งหมด

1.3.2 การจัดการด้านการตลาด

ในด้านของการตลาดทางผู้ประกอบการเอง ได้มีการประชาสัมพันธ์สินค้าและผลิตภัณฑ์ตามงานแสดงสินค้าที่อำเภอ และยังได้มีการส่งเสริมการตลาดโดยมีการใช้สื่อโฆษณาในด้านหนังสือพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ และงานประจำหมู่บ้านเป็นการส่งเสริมการขาย ลูกค้าของทางร้านส่วนใหญ่จะเป็น กิจการด้านโรงแรม ซื้อเพื่อนำไปประดับตกแต่ง และอีกส่วนหนึ่งก็จะเป็นนักท่องเที่ยว การกำหนดราคาสินค้าผู้ประกอบการจะพิจารณาจาก คุณภาพสินค้า และค่าแรงเป็นหลัก ส่วนการคิดค่าขนส่งนั้น จะขึ้นอยู่กับราคาคงตัวของผู้ประกอบการกับลูกค้า การจำหน่ายของผู้ประกอบการมีช่องทางการจำหน่าย 1 แห่ง มีร้านค้าเป็นของตนเอง 1 แห่ง

1.3.2 การจัดการด้านการผลิต

ในด้านของการผลิตผู้ประกอบการ ได้ดำเนินธุรกิจและบริหารงานด้วยตนเอง เพียงผู้เดียว ในการจัดหาวัสดุจะมีคนนำมาขายให้ที่บ้าน การออกแบบผลิตภัณฑ์ผู้ประกอบการจะคิดค้นแบบเองทั้งหมด ส่วนใหญ่จะใช้เวลาว่างของตนเองในการทำงานผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในปัจจุบัน คือ สิ่งที่ไม่แผ่น(ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลา 1 เดือน ได้จำนวนสินค้า 1 ชิ้นซึ่งจำหน่ายในราคาสินค้า 5,000 บาท ขึ้นไป)การผลิตสิ่งที่ไม่แผ่น วัตถุดิบที่ใช้คือไม้สัก ขั้นตอนการผลิต คือ เริ่มแรกผู้ประกอบการจะใช้จินตนาการในการร่างแบบตามที่ต้องการลงไป จากนั้นการเริ่มแกะตามแบบ การจัดเก็บวัตถุดิบ การจะเก็บวางไว้ที่สวนของตนเอง ส่วนสินค้าที่ผลิตเสร็จแล้วจะจัดโชว์ไว้ที่ร้านของผู้ประกอบการเอง แรงจูงใจในการผลิตสินค้านั้น เพราะเป็นมรดกตกทอดมาจากบรรพบุรุษ และมีการชื่นชอบเป็นพิเศษด้วย การจำหน่ายสินค้าจะมีผู้มาซื้อสินค้าถึงที่ ในการประกอบธุรกิจนี้ผู้ประกอบการได้รับการช่วยเหลือจากธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (ธ.ก.ส.) และกลุ่มเงินกู้ทั่วไป



ภาพที่ 5.2 การแกะสลัก สิ่งที่ไม่แผ่นของคุณสมบัติ บุตรเทพ

1.3.4 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชน

คุณสมบัติ บุตรเทพ ประกอบอาชีพแกะสลักมาแล้ว 40 ปี โดยใช้สถานที่ที่บ้านของตนเองในการผลิตผลิตภัณฑ์ บริเวณบ้านของผู้ประกอบการจะมีลักษณะเป็นบ้านไม้ที่มีการยกพื้นบ้านให้สูงขึ้น โดยจะใช้พื้นที่ชั้นล่างของบ้านในการทำผลิตภัณฑ์ บริเวณโดยรอบบ้านก็จะมีปลูกต้นไม้เพื่อให้เกิดความร่มรื่น ร่มเย็นให้แก่ผู้อาศัยและผู้ที่มาเยี่ยมชม ดังภาพที่ 5.3



ภาพที่ 5.3 แผนผังของการแบ่งส่วนในการปฏิบัติงานของคุณสมบัติ

1.3.5 การประเมินคุณภาพของผลิตภัณฑ์

จากประสบการณ์ทำงานของคุณสมบัติ บุตรเทพที่ทำงานด้านการแกะสลักมาเป็นระยะเวลา 40 ปีนั้น การทำงานจำเป็นต้องใช้ความชำนาญและระยะเวลาในการปฏิบัติงาน ซึ่งมีการประเมินผลงานโดยตรวจสอบคุณภาพในขั้นตอนการผลิตมีการควบคุมดูแลอย่างต่อเนื่องให้ได้คุณภาพและมาตรฐานที่กำหนดไว้

2. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณตี๋ วิสนา

ในส่วนของการสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณตี๋ทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึงความเป็นมาของหัตถกรรมงานไม้แกะสลักของผู้ประกอบการ ประวัติของผู้ประกอบการ และการบริหารงานหัตถกรรมงานไม้แกะสลักท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของผู้ประกอบการ ดังนี้

2.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลักของคุณตี๋ วิสนา

คุณตี๋ วิสนา ได้เล่าถึงความเป็นมาในการประกอบอาชีพของเขา เริ่มจากการทำนาทำสวน ต่อมาก็มองเห็นแนวทางในการพัฒนาอาชีพจึงเริ่มแกะสลัก เมื่อปี 2512 ซึ่งผู้ประกอบการมีพื้นฐานการแกะสลักอยู่แล้ว อีกส่วนหนึ่งก็มาจากการชอบส่วนตัวในงานแกะสลัก

2.1 ประวัติของผู้ประกอบการ

คุณตี๋ ธิสนา อายุ 57 ปี จบการศึกษาระดับ ชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 มีจำนวนสมาชิกภายในครอบครัวมี 3 คน รายได้หลักของครอบครัวคือ ทำนา ทำสวน มีรายได้โดยเฉลี่ยต่อเดือนประมาณไม่ได้ แต่จะมีรายได้ตามการขายสินค้าหรือผลงานของตนเอง ผู้ประกอบการมีประสบการณ์ในการทำงานแกะสลัก 40 ปี โดยได้ตั้งกลุ่มหัตถกรรมไม้แกะสลักบ้านถาว (ร้านลุงตี๋) เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์สินค้าของผู้ประกอบการเอง ดังภาพที่ 5.4



ภาพที่ 5.4 คุณตี๋ ธิสนา

2.3 การบริหารงานหัตถกรรมงานไม้แกะสลักท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของคุณตี๋ ธิสนา

ในการบริหารจัดการธุรกิจได้มีการบริหารงานโดยคุณตี๋จะเป็นผู้ผลิตและจัดจำหน่ายเองทั้งหมด แต่ก็มีคำว่าจ้างลูกจ้างให้มาช่วยงานจำนวน 2 คน ซึ่งคุณตี๋จะเป็นผู้ที่มอบหมายงานให้ลูกจ้างทำ ได้มีการจัดโครงสร้างและการบริหารดังนี้

2.3.1 การจัดโครงสร้างของกลุ่ม

เนื่องจากการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการนั้นได้ดำเนินการผลิตเพียงผู้เดียว และมีการจ้างลูกจ้างมาช่วยงาน จำนวน 2 คน ทางผู้วิจัยสามารถจัดโครงสร้างของกลุ่ม ดังนี้

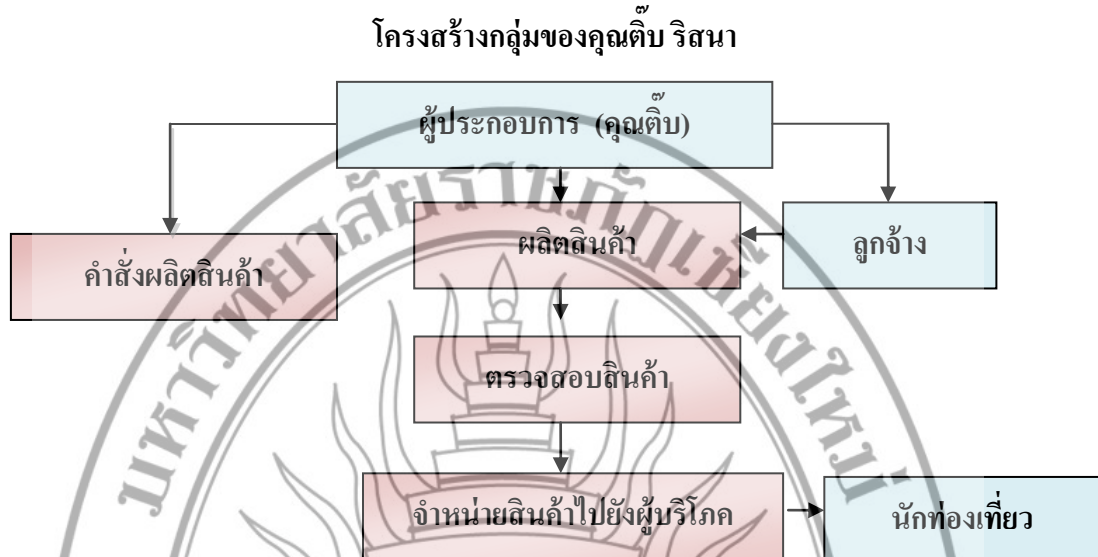
จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มของคุณตี๋ ธิสนา

ประเภทสมาชิกของคุณตี๋ ธิสนา	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการ	1
สมาชิกภายในชุมชน (ลูกจ้าง)	2
รวม	3

ตารางที่ 5.2 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มของคุณตี๋ ธิสนา

ที่มา : ตี๋ ธิสนา, 2552, ธันวาคม 3

จากข้อมูลจำนวนสมาชิกของกลุ่ม ฤษนา ทางผู้วิจัยสามารถแจกแจงเป็นแผนภูมิที่ 5.2 ได้ดังนี้



แผนภูมิที่ 5.2 โครงสร้างกลุ่มของกลุ่ม ฤษนา

จากแผนภูมิที่ 5.2 จะเห็นได้ว่า ความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกภายในกลุ่มจะเป็นแบบอุตสาหกรรมภายในครอบครัว ที่ผู้ประกอบการประกอบอาชีพเพียงผู้เดียว แต่จะได้รับการช่วยเหลือจากลูกค้า โดยการแบ่งงานกันทำนั้นจะมีสัดส่วนที่เท่า ๆ กัน หรือตามความสามารถของแต่ละคน ทำให้การประสานงานภายในกลุ่มนั้นสะดวกและรวดเร็วขึ้น หากนำมาผนวกกับโครงสร้าง จะเป็นโครงสร้างแบบเจ้านายกับลูกน้อง โดยมีการจ่ายค่าตอบแทนให้เมื่องานเสร็จสิ้น

2.3.2 การจัดการด้านการตลาด

ในด้านของการตลาดทางผู้ประกอบการเอง ได้มีการประชาสัมพันธ์สินค้าและผลิตภัณฑ์แบบใช้สื่อออนไลน์ โดยมีเว็บไซต์ของทางกลุ่มคือเว็บ ThaiTampon.com แต่ไม่มีการส่งเสริมด้านการตลาดและการส่งเสริมการขาย การสั่งซื้อร้านผู้ประกอบการจะตั้งชื่อตามเจ้าของร้าน ลูกค้าของทางร้านส่วนใหญ่จะเป็นนักท่องเที่ยว ชื่อเพื่อนำไปประดับตกแต่งในการผลิตสินค้า ผู้ประกอบการจะผลิตเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ก่อนการจำหน่ายสินค้า ผู้ประกอบการจะตรวจสอบความเรียบร้อยของชิ้นงาน ในการกำหนดราคาสินค้าผู้ประกอบการจะกำหนดจากผลงานที่ผลิต และจะพิจารณาจาก คุณภาพสินค้า รวมถึงระยะเวลาในการผลิตแต่จะไม่คิดรวมกับต้นทุนค่าขนส่ง แต่จะเก็บที่ปลายทางมีการขนส่งโดยยานพาหนะของบริษัทขนส่งสำหรับการจำหน่ายของผู้ประกอบการมีช่องทางการจำหน่ายคือจะมีลูกค้ามาซื้อถึงสถานที่ผลิตและผู้ประกอบได้มีร้านเป็นของตนเอง 1 แห่ง

2.3.3 การจัดการด้านผลิต

ในด้านของการผลิตผู้ประกอบการได้ดำเนินธุรกิจและบริหารงานด้วยตนเองเพียงผู้เดียว การจัดหาวัตถุดิบในการผลิต ผู้ประกอบการจะรับมาจากผู้ว่าจ้างหรือบางครั้งก็จัดหาเอง การออกแบบผลิตภัณฑ์นั้น ผู้ประกอบการได้ผลิตสินค้าโดยการคิดค้นแบบเองทั้งหมดระยะเวลาในการปฏิบัติงานคือ 08.00 -17.00 น. สถานที่ปฏิบัติงานคือที่บ้านโดยมีลูกจ้างจำนวน 2 คน ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการที่ทำอยู่ในปัจจุบัน คือ ตุ๊กตาทากินรี (ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลา ประมาณ 1 เดือน ได้จำนวนสินค้า 1 ชิ้น ซึ่งจำหน่ายในราคาสินค้า 9,000 บาท) ผู้ประกอบการเคยได้รับการช่วยเหลือในด้านการผลิต การจำหน่าย โดยกรมการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ปัญหาที่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม คือปัญหาเรื่องฝุ่น ผู้ประกอบการได้มีวิธีการแก้ปัญหาคือ หากต้องการที่จะจัดก็จะนำไปจัดตกแต่งทางด้านหลังบ้าน ที่เป็นบริเวณโล่ง ๆ อากาศถ่ายเทสะดวก

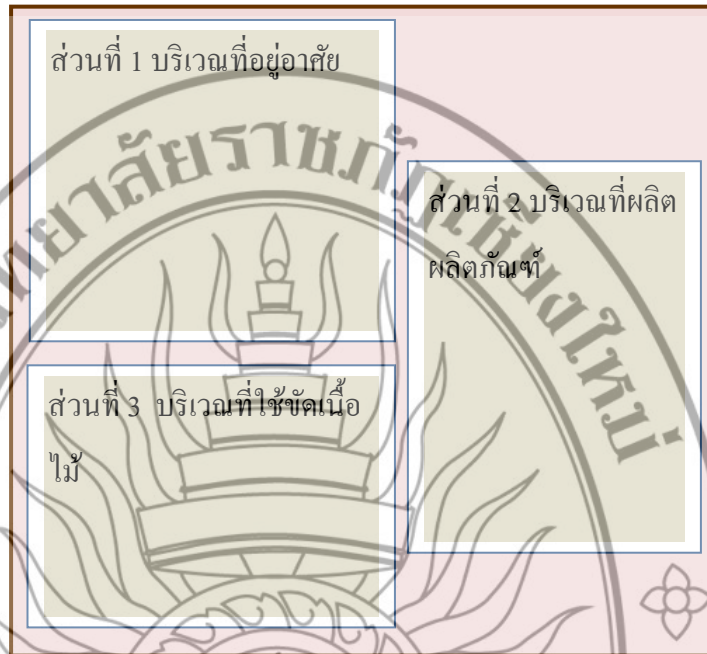


ภาพที่ 5.5 ตุ๊กตาทากินรีที่แกะสลักเสร็จแล้ว แต่ยังไม่ได้ทำการขัดเงา และทาน้ำมันเคลือบเนื้อไม้

2.3.4 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชน

สถานที่ประกอบการในการผลิตงานแกะสลัก ตั้งอยู่บ้านเลขที่ 122 หมู่ที่ 2 ตำบลขุนคอง อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ มีลักษณะเป็นบ้านและเป็นสถานที่ผลิตงานแกะสลัก

เนื่องจากลดภาระค่าใช้จ่ายในการเช่าสถานที่สำหรับการผลิต และอำนวยความสะดวกในเรื่องของการจัดหาวัตถุดิบในการผลิต ดังภาพที่ 5.6



ภาพที่ 5.6 แผนผังของการแบ่งส่วนในการบริหารสถานในการปฏิบัติงานของคุณดี

2.3.5 การประเมินคุณภาพของผลิตภัณฑ์

การประเมินคุณภาพของผลงานคุณดี วิชา ในเบื้องต้นนั้นทางคุณดีจะมีการตรวจสอบ โดยการตรวจสอบความเรียบร้อยของสินค้างานทุกชิ้นก่อนที่จะนำไปจัดจำหน่ายหรือส่งให้ลูกค้าทุกครั้ง เพื่อความพึงพอใจของลูกค้า

3. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณสุจินต์ ช่างสุภาพ

ในส่วนของการสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณสุจินต์ ทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึงความเป็นมาของหัตถกรรมงานไม้แกะสลักของผู้ประกอบการ ประวัติของผู้ประกอบการและสถานที่ในการจัดการบริหารธุรกิจชุมชนของผู้ประกอบการ ดังนี้

3.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลักของคุณสุจินต์ ช่างสุภาพ

การที่ผู้ประกอบการได้มาประกอบธุรกิจงานแกะสลักไม้นั้น มาจากความชอบในการแกะสลักตั้งแต่สมัยเด็ก ๆ ของตัวผู้ประกอบการเอง โดยเริ่มแกะสลักตั้งแต่ตอนอายุ 11 ปี จนถึงปัจจุบันก็ยังทำงานแกะสลักไม้อยู่

3.2 ประวัติของผู้ประกอบการ

คุณสุจินต์ ช่างสุภาพ อายุ 45 ปี จบการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 6 มีสมาชิกภายในครอบครัว จำนวน 3 คน รายได้หลักของครอบครัวคือรับจ้างทั่วไป มีรายได้เฉลี่ยประมาณ 5,000-6,000 บาทต่อเดือน



ภาพที่ 5.7 คุณสุจินต์ ช่างสุภาพ

3.3 การบริหารงานหัตถกรรมงานไม้แกะสลักจัดการด้านการบริหารจัดการกลุ่ม

ผู้ประกอบการไม่มีกระบวนการบริหารจัดการกลุ่ม เนื่องจากการทำงานผู้ประกอบการจะทำงานเฉพาะเวลาว่างจากอาชีพหลักเท่านั้น ส่วนการรวมกลุ่มจะเป็นตอนออกงานตามสถานที่ต่าง ๆ ลักษณะการทำงานจะเป็นแบบรับงานแกะสลักมาทำที่บ้าน เพื่อนำไปฝากขายตามร้านค้าในหมู่บ้านถวาย ดังภาพที่ 5.7



ภาพที่ 5.8 การปฏิบัติงานของคุณสุจินต์ ช่างสุภาพ

3.3.1 การจัดโครงสร้างของกลุ่ม

เมื่อก้าวถึงโครงสร้างกลุ่ม คุณสุจินต์ได้ทำการผลิตและบริหารจัดการธุรกิจเพียงผู้เดียวทั้งหมด ในการสร้างความสำเร็จให้กับธุรกิจนั้น มีการจัดการธุรกิจของกลุ่ม ดังนี้

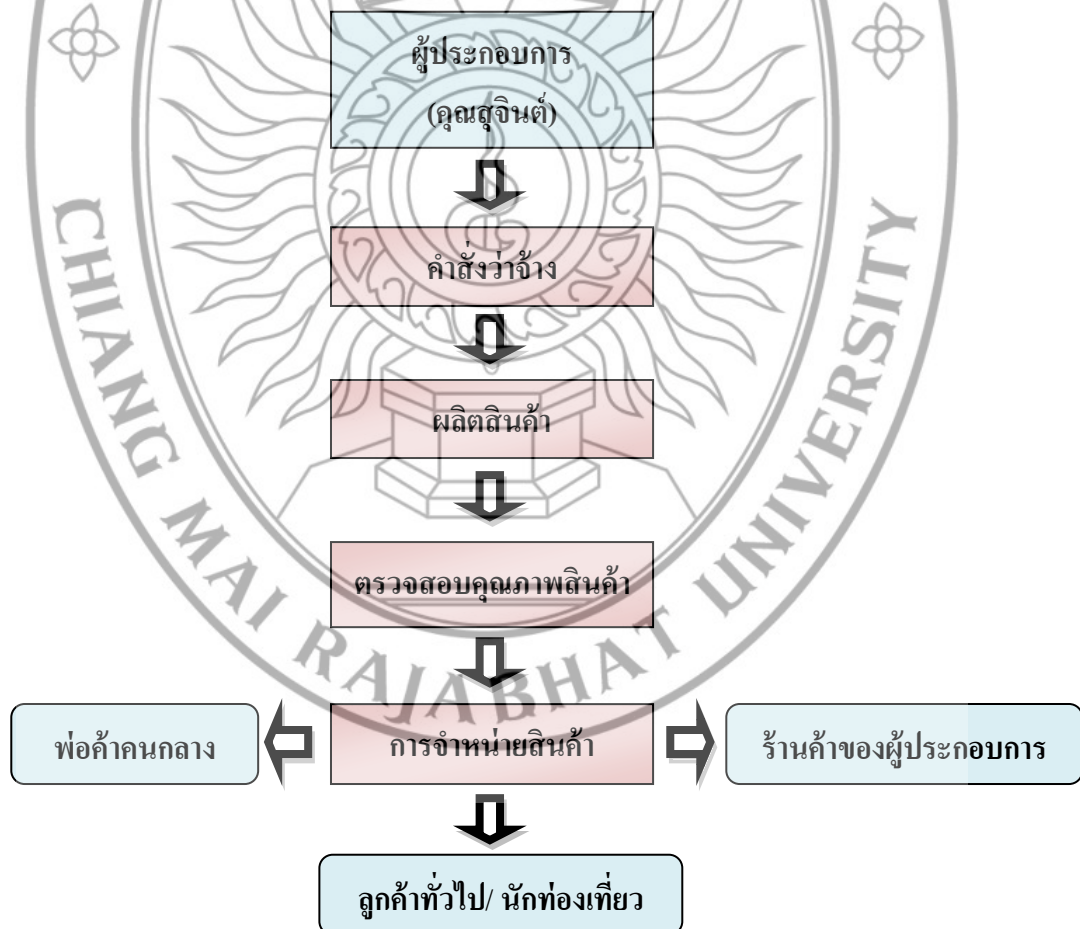
จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มของคุณสุจินต์ ช่างสุภาพ

ประเภทสมาชิกกลุ่มคุณสุจินต์	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการ (สมบัติ)	1
ตัวแทนจำหน่าย (พ่อค้าคนกลาง)	1
รวม	2

ตารางที่ 5.3 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มของคุณสุจินต์ ช่างสุภาพ

ที่มา : สุจินต์ ช่างสุภาพ, 2552, ธันวาคม 3

โครงสร้างภายในกลุ่มของคุณสุจินต์ ช่างสุภาพ



แผนภูมิที่ 5.3 โครงสร้างภายในกลุ่มของคุณสุจินต์ ช่างสุภาพ

จากแผนภูมิที่ 5.3 จะเห็นว่าโครงสร้างของชุมชนบัตติ จะเป็นระบบการทำงานที่ไม่ซับซ้อน ผู้ประกอบการจะทำหน้าที่ทุกอย่างที่เกี่ยวข้องกับกระบวนการผลิต ทั้งนี้เพราะผู้ประกอบการเป็นทั้งผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายเอง

3.3.2 การจัดการด้านการตลาด

ในด้านการตลาดของชุมชนบัตติได้มีการประชาสัมพันธ์สินค้าและผลิตภัณฑ์โดยการโฆษณาในด้านการท่องเที่ยวของหมู่บ้านโดยทางผู้ประกอบการจะนำสินค้าต่าง ๆ ที่มีความหลากหลายมาประชาสัมพันธ์เพื่อให้ลูกค้ามีทางเลือกในการเลือกซื้อสินค้า นอกจากนี้ยังมีพ่อค้าคนกลางที่ซื้อสินค้าจากผู้ประกอบการ ซึ่งในการจำหน่ายของราคาสินค้านั้นจะไม่มีการลดให้เป็นกรณีพิเศษ แต่จะขายในราคาปกติเทียบเท่ากับลูกค้าทั่วไป ปัจจุบันชุมชนบัตติมีร้านจำหน่ายสินค้าอยู่ 1 ร้าน และมีพ่อค้าคนกลางที่มารับซื้อยังแหล่งผลิตของผู้ประกอบการจำนวน 1 คน

3.3.2 การจัดการด้านการผลิต

ในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการ ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการผลิตอยู่ในปัจจุบันคือ หัวเศียรเทพ(ในการผลิต 1 ครั้งใช้เวลา 1 สัปดาห์ได้จำนวนสินค้า 1 ชิ้น จำหน่ายในราคาสินค้า 800-900 บาท)ในการผลิตแต่ละครั้งผู้ประกอบการจะจัดหาซื้อวัตถุดิบเองโดยจะมีคนนำมาขายให้ถึงที่บ้าน ผู้ประกอบการมีการผลิตสินค้าตามแบบที่ตนเองคิดค้นเองทั้งหมด แต่ก็มีบางส่วนที่ผลิตตามแบบของผู้อ้าง

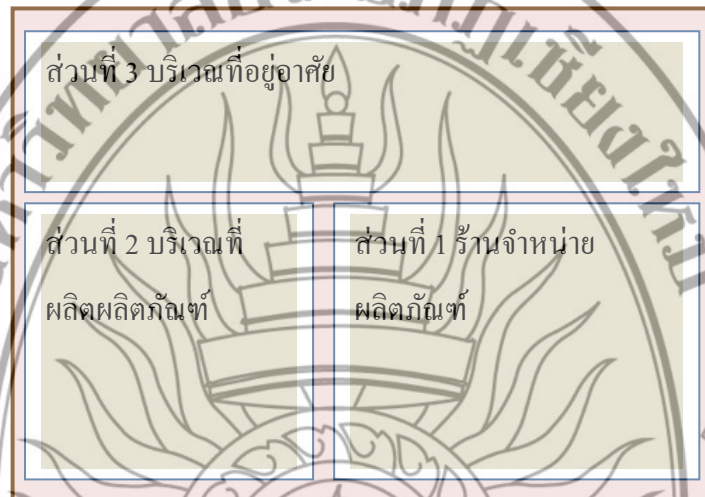
สินค้าหลักของทางผู้ประกอบการคือ แกะสลักหัวเศียรเทพ ซึ่งมีวิธีการผลิตอย่างคร่าว ๆ คือ ขั้นแรกจะทำการวัดสัดส่วนของขนาดไม้ ร่างลายแล้วทำการแกะสลักตามแบบที่ร่างไว้ เมื่อแกะสลักเสร็จจะทำการขัดเงา และเก็บรายละเอียดของงาน ก่อนการจำหน่ายสินค้า ผู้ประกอบการจะมีการตรวจสอบสินค้าก่อนจำหน่ายอยู่เสมอ เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า ลูกค้า ผู้ประกอบการเคยได้รับการช่วยเหลือจากภาครัฐ ส่วนปัญหาของผู้ประกอบการคือ วัสดุและวัตถุดิบในการผลิตสินค้ามีราคาแพงขึ้น



ภาพที่ 5.9 ผลิตภัณฑ์ของชุมชนบัตติ ช่างสุภาพ

3.3.3 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชน

คุณสุจินต์ ใช้สถานที่บ้านในการผลิตผลิตภัณฑ์งานไม้แกะสลัก ตั้งอยู่บ้านเลขที่ 59 หมู่ที่ 2 ตำบล ขุนคงอำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีการแบ่งสัดส่วนพื้นที่อย่างลงตัว โดยจะใช้พื้นที่บริเวณหน้าบ้านเป็นแหล่งผลิตและด้านหลังก็จะเป็นที่อยู่อาศัย บริเวณโดยรอบมีความร่มรื่น ดังภาพที่ 5.10



ภาพที่ 5.10 บริเวณที่ตั้งของสถานที่ผลิตผลิตภัณฑ์ของคุณสุจินต์

3.3.5 การประเมินคุณภาพของผลิตภัณฑ์

การประเมินคุณภาพของผลิตภัณฑ์นั้น คุณสุจินต์จะเป็นผู้ตรวจสอบเองทั้งหมด โดยตรวจสอบความละเอียดของผลิตภัณฑ์ทุกชิ้น ถ้าหากพบว่าผลิตภัณฑ์มีปัญหา ก็จะคัดแยกออกเพื่อนำไปปรับปรุงแก้ไข และเมื่อถึงเวลาส่งผลิตภัณฑ์ให้ลูกค้า ก็จะมีการตรวจสอบอีกครั้งหนึ่ง

4. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณแดง เสาร์ทอง

ในส่วนของการสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณแดง ทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึงความเป็นมาของหัตถกรรมงานไม้แกะสลักของผู้ประกอบการ ประวัติของผู้ประกอบการและการบริหารงานหัตถกรรมงานไม้แกะสลักท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของผู้ประกอบการ ดังนี้

4.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลักของคุณแดง เสาร์ทอง

เมื่อผู้วิจัยได้เยี่ยมชมบ้านของผู้ประกอบการ พบว่าผู้ประกอบการทำอาชีพนี้ร่วมกับครอบครัว เหตุผลที่ผู้ประกอบการเลือกที่จะประกอบอาชีพแกะสลักก็เป็นเพราะมีใจรัก ในงานแกะสลักและงานแกะสลักยังสามารถสร้างรายได้เพิ่มให้กับครอบครัวอีกทางหนึ่งด้วย

4.2 ประวัติของผู้ประกอบการ

คุณแดง เสาร์ทอง อายุ 59 ปี มีบุตร 2 คน จบการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 มีรายได้ต่อเดือนเฉลี่ยประมาณ 7,000-8,000 บาท ผู้ประกอบการมีชื่อร้านจำหน่ายสินค้า คือ ร้านลุงแดง ร้านนี้เป็นทั้งแหล่งจำหน่ายสินค้าและแหล่งผลิตสินค้าด้วย



ภาพที่ 5. 11 คุณแดง เสาร์ทอง

4.3 การบริหารงานหัตถกรรมงานไม้แกะสลักท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของคุณแดง เสาร์ทอง

ในการทำงานเพื่อให้สอดคล้องกับการทำธุรกิจชุมชนของคุณแดง เสาร์ทอง มีการบริหารการเพียงผู้เดียว แต่ก็มีสมาชิกในครอบครัวมาร่วมประกอบธุรกิจด้วย ดังนี้

4.3.1 การจัดโครงสร้างของกลุ่ม

เนื่องจากการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการนั้นได้ดำเนินการผลิตและจัดจำหน่ายเพียงผู้เดียว แต่ได้มีสมาชิกในครอบครัวเข้ามาช่วยงานบางส่วน ทางผู้วิจัยสามารถจัดโครงสร้างดังนี้

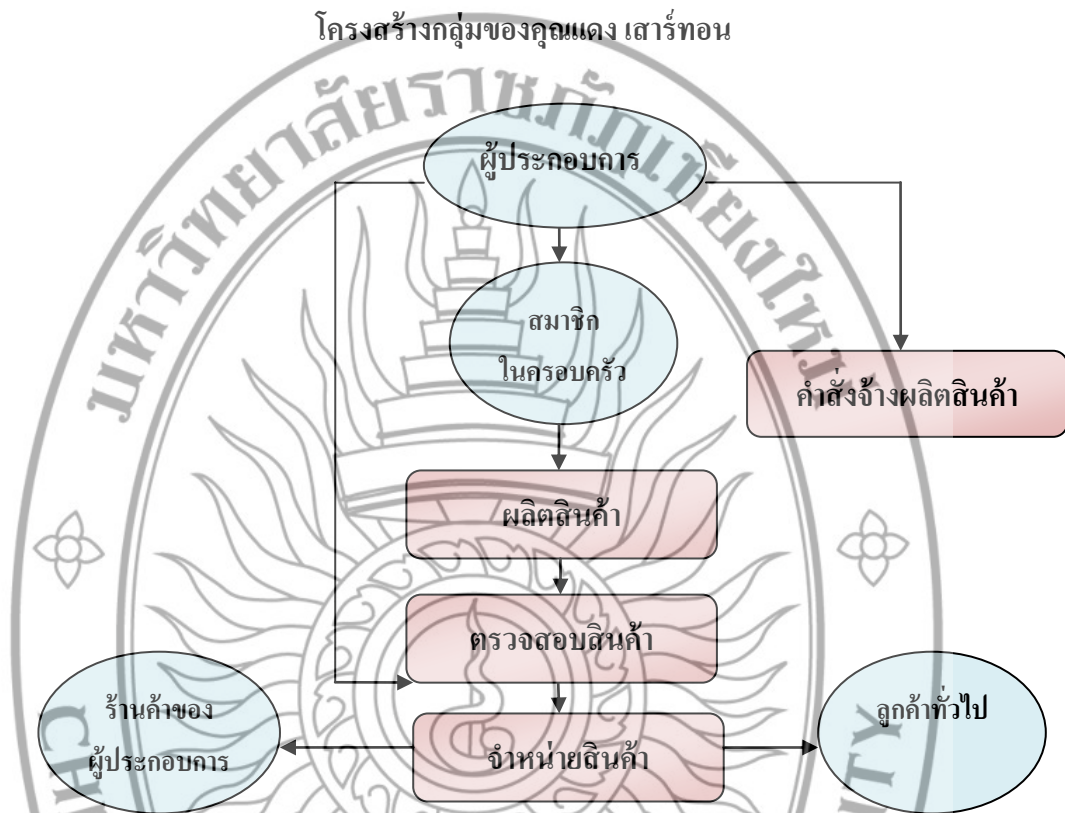
จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มของคุณแดง เสาร์ทอง

ประเภทสมาชิกของคุณแดง เสาร์ทอง	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการ	1
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	2
รวม	3

ตารางที่ 5.4 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มของคุณแดง เสาร์ทอง

ที่มา : แดง เสาร์ทอง, 2552, ธันวาคม 3

แม้ผู้ประกอบการจะผลิตและดำเนินการขายแต่เพียงผู้เดียว เนื่องจากมีสมาชิกในครอบครัวมาเป็นส่วนหนึ่งในการดำเนินการช่วยในด้านการตลาดในบางส่วน จึงสามารถอธิบายเป็นโครงสร้างของกลุ่ม ดังแผนภูมิที่ 5.2 ดังนี้



แผนภูมิที่ 5.4 โครงสร้างของกลุ่มคุณแดง เสาร์ทอน

จากแผนภูมิที่ 5.4 จะเห็นได้ว่า ความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกภายในกลุ่มจะเป็นแบบอุตสาหกรรมภายในครอบครัว ที่ผู้ประกอบการประกอบอาชีพเพียงผู้เดียว แต่จะได้รับการช่วยเหลือจากคนในครอบครัว หากนำมาผนวกกับโครงสร้างให้เป็นโครงสร้างแบบพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน โดยผู้ประกอบการจะทำหน้าที่ทุกอย่างที่เกี่ยวกับกระบวนการผลิตสินค้า ตั้งแต่การรับคำสั่งว่าจ้าง การผลิตสินค้า การตรวจสอบคุณภาพสินค้าและการจัดจำหน่ายสินค้า

4.3.2 การจัดการด้านการตลาด

การประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการนั้นเป็นธุรกิจส่วนตัว การตั้งชื่อร้านก็จะตั้งตามชื่อเจ้าของ การตั้งราคาสินค้าของผู้ประกอบการจะตั้งตามความละเอียด และระยะเวลาในการทำงาน โดยไม่มีการคิดรวมกับราคาค่าขนส่ง ปัจจุบันผู้ประกอบการมีร้านจำหน่ายเป็นของตนเอง 1 แห่ง

4.3.4 การจัดการด้านการผลิต

เนื่องจากการแกะสลักไม้เป็นงานฝีมือที่ต้องใช้ความชำนาญในเรื่องของการแกะสลักสูง ประกอบการประสบการณ์ที่สะสมมานานของผู้ประกอบการ ทำให้เกิดเป็นผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลัก(ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลา 1 สัปดาห์ ได้สินค้า 1 ชิ้นจำหน่ายในราคา 2,000-3,000 บาท) การจัดซื้อวัตถุดิบของผู้ประกอบการ จะมีพ่อค้าไม้นำมาขายให้ถึงที่บ้านไม้ที่ซื้อส่วนใหญ่ คือ ไม้สัก (ซึ่งมีราคาขึ้นละ 200 บาทขึ้นไป) ดังภาพที่ 5.11



ภาพที่ 5.12 ผลงานการแกะสลักของคุณแดง เสาร์ทอง

4.3.4 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชน

สถานที่ประกอบการในการผลิตงานไม้แกะสลัก ตั้งอยู่ที่บ้านถวาย บ้านเลขที่ 78/2 หมู่ที่ 7 ตำบลบ้านแหวน อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ มีลักษณะเป็นบ้านและแหล่งผลิตสินค้า รวมไปถึงสถานที่จำหน่ายสินค้าด้วย ดังภาพที่ 5.12



ภาพที่ 5.13 สถานที่ประกอบการและร้านจำหน่ายสินค้าของคุณแดง เสาร์ทอง

4.3.5 การประเมินคุณภาพของผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ทุกชิ้นที่คุณแดงผลิตขึ้นจะมีการตรวจสอบละเอียดของชิ้นงานว่าถูกต้องตามแบบของผู้ว่าจ้างหรือไม่ ถ้าไม่ถูกต้องตามแบบที่ต้องการ ก็จะนำผลิตภัณฑ์กลับมาแก้ไขให้เรียบร้อย ก่อนจะนำไปจำหน่ายและส่งให้ลูกค้า

5. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณวิไลพร เสาร์ทอง

ในส่วนของการสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณวิไลพร ทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึงความเป็นมาของหัตถกรรมงานไม้แกะสลักของผู้ประกอบการ ประวัติของผู้ประกอบการ และการบริหารงานหัตถกรรมงานไม้แกะสลักท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของผู้ประกอบการ ดังนี้

5.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลักของคุณวิไลพร เสาร์ทอง

จากการสอบถามคุณวิไลพรพบว่าผู้ประกอบการนั้นได้ฝึกการแกะสลักไม้โดยเริ่มจากการเป็นลูกมือให้กับบิดาตั้งแต่สมัยเด็กและปัจจุบันคุณวิไลพร เสาร์ทองก็ได้ประกอบอาชีพเป็นช่างแกะสลักที่มีความสามารถและความชำนาญในการแกะสลักอีกคนหนึ่งของบ้านถวาย

5.2 ประวัติของผู้ประกอบการ

ผู้ประกอบการคือคุณวิไลพร เสาร์ทอง อายุ 32 ปี มีประสบการณ์ในการแกะสลักมาแล้ว 10 ปี อาศัยอยู่บ้านเลขที่ 87/2 หมู่ที่ 7 ตำบลบ้านแหวน อำเภอดง จังหวัดเชียงใหม่ จบการศึกษาในระดับประกาศนียบัตรวิชาชีพชั้นสูง (ปวส.) มีสมาชิกภายในครอบครัว 3 คน รายได้หลักของครอบครัวมาจากการแกะสลัก มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 7,000-10,000 บาท



ภาพที่ 5.14 คุณวิไลพร เสาร์ทองและการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการ

โดยนักศึกษาสาขาศิลปกรรม มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

5.3 การบริหารงานหัตถกรรมงานไม้แกะสลักท้องถิ่นธุรกิจชุมชนคุณวิไลพร เสาร์ทอง

จากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการในร้านลุงแดงที่เป็นลูกสาวของคุณแดง เสาร์ทอง ในด้านการทำงานของผู้ประกอบการนั้น จะมีบริหารงานร่วมกับสมาชิกภายในครอบครัว เนื่องจากการประกอบธุรกิจของคุณวิไลพรเป็นการประกอบธุรกิจขนาดเล็กที่ผลิตกันภายในครัวเรือน โดยเริ่มตั้งแต่ขั้นตอนการผลิตไปจนถึงการจัดจำหน่าย ดังนี้

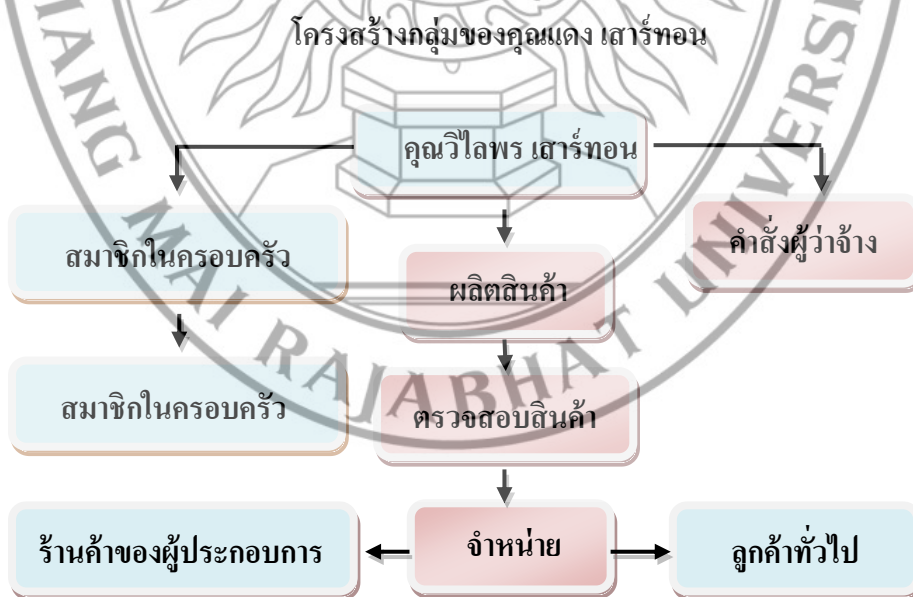
5.3.1 การจัดโครงสร้างของกลุ่ม

การจัดการ โครงสร้างกลุ่มของคุณวิไลพรเป็นการจัดการและบริหารธุรกิจร่วมกับสมาชิกในครอบครัว จึงมีโครงสร้างที่ไม่สลับซับซ้อน ดังนี้

จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มของคุณวิไลพร เสาร์ทอง

ประเภทสมาชิกของคุณแดง เสาร์ทอง	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการ	1
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	2
รวม	3

ตารางที่ 5.5 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มของคุณวิไลพร เสาร์ทอง
ที่มา : วิไลพร เสาร์ทอง, 2552, ธันวาคม 3



แผนภูมิที่ 5.5 โครงสร้างกลุ่มของคุณวิไลพร เสาร์ทอง

จากแผนภูมิที่ 5.5 จะเห็นได้ว่า โครงสร้างของกลุ่มจะคล้ายกับกลุ่มอื่น ๆ คือ มีโครงสร้างแบบเครือข่าย พี่น้อง และเป็นธุรกิจในระบบแบบครัวเรือน ซึ่งผู้ประกอบการจะทำหน้าที่ทุกอย่างที่เกี่ยวกับกระบวนการผลิตสินค้า ตั้งแต่การรับคำสั่งว่าจ้าง การผลิตสินค้า การตรวจสอบคุณภาพสินค้าและการจัดจำหน่ายสินค้า เป็นต้น

5.3.2 การจัดการด้านการตลาด

ในด้านของการตลาดของผู้ประกอบการจะเน้นการผลิตงานไม้แกะสลักที่มีความหลากหลาย ผู้ประกอบการมีการเก็บสินค้าไว้ขายในร้าน สินค้าที่เก็บไว้อย่างไม่ได้ถูกจำหน่าย มีประมาณ 1,000 ชิ้น ปัจจุบันผู้ประกอบการยังไม่มีการพัฒนาสินค้าใหม่เลยและในการกำหนดราคาสินค้าข้างต้น ผู้ประกอบการจะแล้วแต่ลูกค้า บางคนก็คิดรวม บางคนก็จะออกให้เอง กลยุทธ์ด้านราคาที่เสนอต่อลูกค้า คือ พูดถึงเรื่องคุณภาพของสินค้า เรื่องราคาสินค้าใช้ความจริงใจ พูดคุยแบบเป็นกันเองกับลูกค้า ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมการตลาด แต่จะมีการส่งเสริมการขาย โดยมีการลดราคาให้เฉพาะลูกค้าประจำเท่านั้น

5.3.4 การจัดการด้านการผลิต

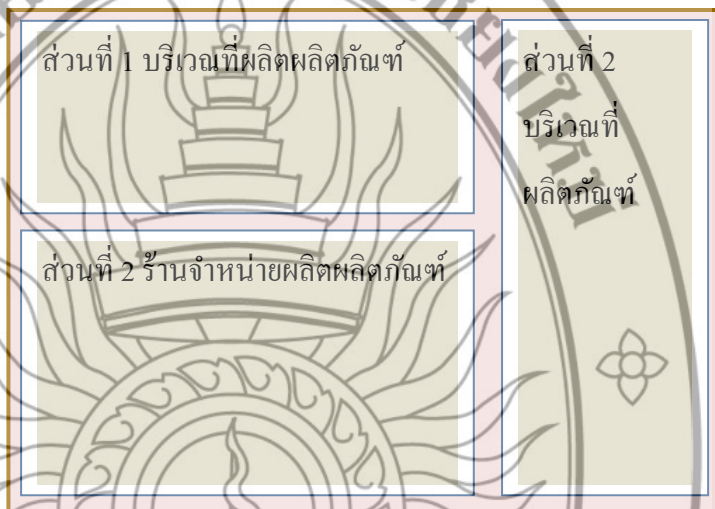
ในด้านของจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการทำให้ทราบว่า ปัจจุบันผู้ประกอบการมีการผลิตสินค้าที่หลากหลายเพิ่มให้ตรงตามความต้องการของผู้บริโภค คือ งานแกะลายไม้(ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลา 10 วัน ได้จำนวนสินค้า 1 ชิ้น จำหน่ายในราคา 2,000-2,500 บาท) เฟอร์นิเจอร์(ในการผลิต 1 ครั้ง ใช้เวลา 1 สัปดาห์ ได้จำนวนสินค้า 1 ชิ้น จำหน่ายในราคา 5,000-10,000 บาท) และของฝากของที่ระลึก(ในการผลิต 1 ครั้งใช้เวลา 2 วัน ได้จำนวนสินค้า 10-20 ชิ้น จำหน่ายในราคา 50 บาทขึ้นไป) ผู้ประกอบการมีการจัดหาซื้อวัตถุดิบเองโดยซื้อจากอำเภอสันป่าตอง อำเภอหางดง(การซื้อวัตถุดิบ คือไม้จะซื้อคราวละมาก ๆ ราคาประมาณ 100,000 บาท แต่ถ้าหากเป็นชิ้นเล็กๆ ราคาประมาณ ชิ้นละ 400-500 บาทแล้วแต่นาของไม้) ในการออกแบบผลิตภัณฑ์ผู้ประกอบการจะผลิตสินค้าตามแบบของผู้ว่าจ้างและมีการคิดค้นแบบของผลิตภัณฑ์เองบ้าง



ภาพที่ 5.15 ผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการที่ผลิตอยู่ในปัจจุบัน

5.3.4 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชน

ผู้ประกอบการทำงานอยู่ที่ร้านลุงแดง บ้านถวาย ตำบลบ้านแหวน อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งมีลักษณะเป็นร้านจำหน่ายสินค้าและเป็นแหล่งผลิตงานแกะสลักไม้ด้วย สถานที่ประกอบการนี้ก่อตั้งมานานกว่า 14 ปี สาเหตุที่ตั้งสถานที่ประกอบการคือ ต้องการขยายกิจการ(เพราะมีอีกร้านจำหน่ายอยู่ด้านใน) แต่ก็มีความเสี่ยงในการจัดตั้งสถานที่ประกอบการ คือ ไม่มีสถานที่จอดรถ พื้นที่ในการทำงานมีน้อย



ภาพที่ 5.16 สถานที่ประกอบการของกลุ่มวิไลพร เสาร์ทอง

5.3.5 การประเมินคุณภาพของผลิตภัณฑ์

การประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการได้ก่อตั้งกิจการตั้งแต่ ปี พ.ศ. 2540 การทำงานจะแบ่งหน้าที่ตามความถนัดและเป็นการร่วมมือกันทำงาน การตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์จะตรวจสอบความเรียบร้อยของผลงาน ถ้าสินค้าชิ้นไหนไม่ได้มาตรฐานก็จะทำการคัดแยกออกมาก่อน และนำมาปรับปรุงแก้ไขจนเป็นชิ้นงานที่ดีมีคุณภาพและได้มาตรฐานก่อนนำไปวางจำหน่ายที่ร้าน และส่งให้กับลูกค้า

6. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มแกะสลักล้านนา

ในส่วนของการสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของกลุ่มแกะสลักล้านนา ทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึงความเป็นมาของหัตถกรรมงานไม้แกะสลักของผู้ประกอบการ ประวัติของผู้ประกอบการ และการบริหารงานหัตถกรรมงานไม้แกะสลักท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของผู้ประกอบการ ดังนี้

6.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลักของกลุ่มแกะสลักล้านนา

กลุ่มแกะสลักล้านนาเป็นกลุ่มธุรกิจชุมชนของคนล้านนาในตำบลแช่ช้าง โดยการรวมกลุ่มของคุณชัยรัตน์ มณีธรรมและคนในชุมชนได้รวมกลุ่มกันสร้างสรรค์ผลงานไม้แกะสลัก เพื่อเป็นการสร้างอาชีพเสริมและรายได้ให้กับคนในชุมชนรวมทั้งยังเป็นการอนุรักษ์สืบสานประเพณีและวัฒนธรรมอันเก่าแก่ของชุมชนไว้ให้ลูกหลานสืบไป

6.2 ประวัติของผู้ประกอบการกลุ่มส่วและแกะสลักล้านนา

ผู้ประกอบการกลุ่มแกะสลักไม้ล้านนาชื่อคุณชัยรัตน์ มณีธรรมเป็นประธานกลุ่มส่วและแกะสลักล้านนา จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้น(ม.3)มีประสบการณ์ทำงาน 32 ปี มีสมาชิกในครอบครัวทั้งหมด 3 คน รายได้ของครอบครัวมาจากการแกะสลักมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 12,000 - 16,000 บาทมีฐานะความเป็นอยู่พออยู่พอกินและยึดหลักปฏิบัติตามแนวเศรษฐกิจพอเพียงนอกจากนี้คุณชัยรัตน์ ยังได้มีส่วนร่วมในการช่วยเหลือสมาชิกในกลุ่มและอนุรักษ์งานด้านแกะสลักไว้คงต่อไปด้วย

6.3 การบริหารงานหัตถกรรมงานไม้แกะสลักท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของกลุ่มส่วและแกะสลักล้านนา

ในด้านการบริหารจัดการกลุ่มส่วและแกะสลักล้านนานั้นจะเป็นระบบของการเกื้อกูลกัน ตามโครงสร้างแบบพฤติกรรมศาสตร์ โดยไม่มีช่องว่างระหว่างผู้ประกอบการกลุ่มกับสมาชิกภายในกลุ่มเพราะเป็นธุรกิจชุมชนที่เน้นการใช้แรงงานจากสมาชิกภายในชุมชนบ้านดอนปินเท่านั้นในการทำงานจึงทำงานในลักษณะพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน ดังนี้

6.3.1 การจัดโครงสร้างของกลุ่ม

เมื่อกล่าวถึงการจัดโครงสร้างของกลุ่มส่วและแกะสลักล้านนาทำให้ผู้วิจัยได้ทราบถึงการแบ่งหน้าที่การทำงานจากโครงสร้างกลุ่มซึ่งทางกลุ่มได้มีการจัดโครงสร้างดังนี้

จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มส่วและแกะสลักล้านนา

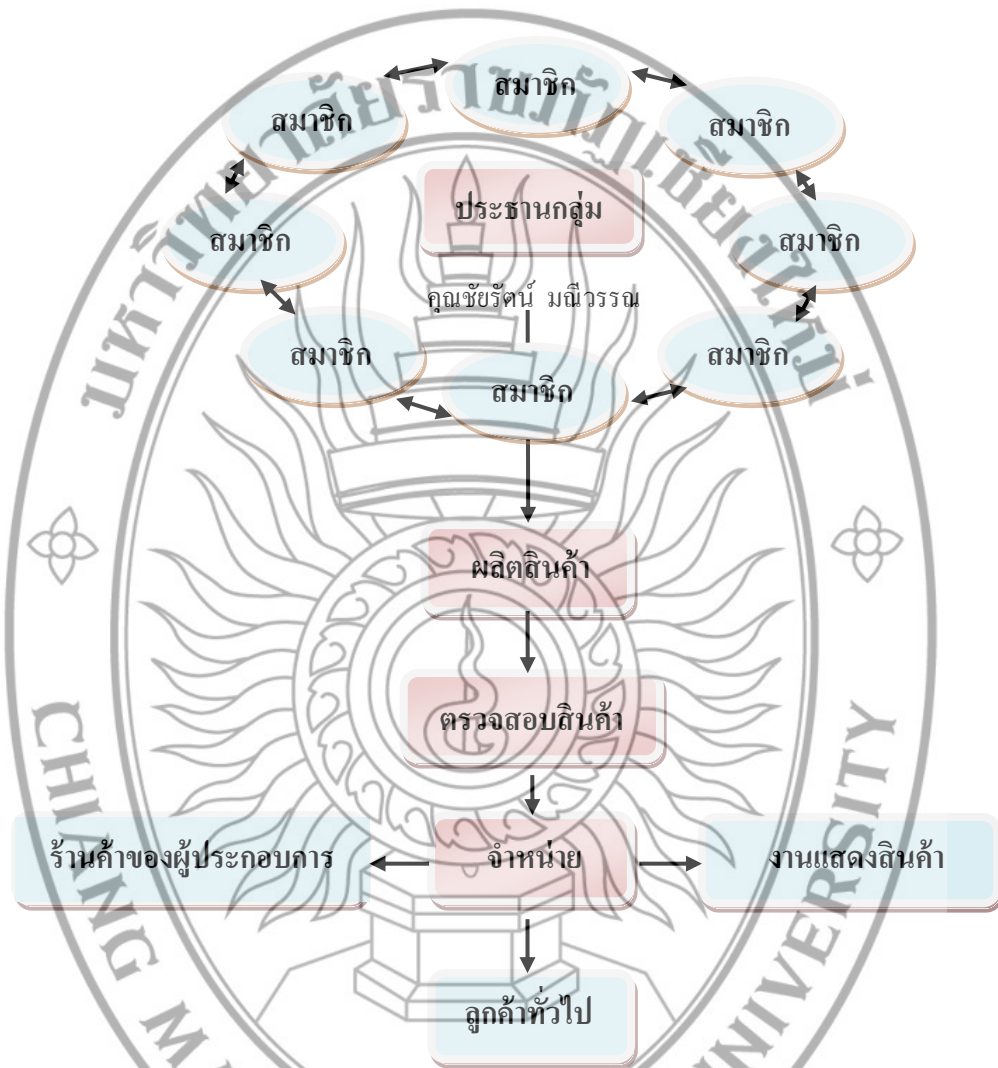
ประเภทสมาชิกกลุ่มส่วและแกะสลักล้านนา	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการกลุ่มส่วและแกะสลักล้านนา (ชัยรัตน์)	1
สมาชิกภายในชุมชนบ้านดอนปิน	14
รวม	15

ตารางที่ 5.6 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มส่วและแกะสลักล้านนา

ที่มา : ชัยรัตน์ มณีธรรม, 2552, ธันวาคม 15

จากข้อมูลจำนวนสมาชิกภายในกลุ่มส่วและแกะสลักไม้ล้านนา ทางผู้วิจัยสามารถแจกแจงเป็นแผนภูมิที่ 5.6 ได้ดังนี้

โครงสร้างของกลุ่มส่วและแกะสลักล้านนา



แผนภูมิที่ 5.6 โครงสร้างของกลุ่มส่วและแกะสลักล้านนา

จากแผนภูมิที่ 5.6 จะเห็นได้ว่าความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกภายในกลุ่มส่วและแกะสลักล้านนานั้นมีความเสมอภาคกันเพียงแต่จะให้ตำแหน่งประธานเป็นผู้ดูแลและเป็นตัวแทนกลุ่มในการติดต่อประสานงานกับลูกค้า

6.3.2 การจัดการด้านการตลาด

ทางกลุ่มส่วและแกะสลักล้านนาได้จัดทำตราสินค้า โดยที่ตราสินค้านี้จะทำให้ลูกค้ามีความมั่นใจในผลิตภัณฑ์ของทางกลุ่มมากขึ้นการตั้งชื่อตราสินค้านี้ได้มีการตั้งชื่อตามเจ้าของ

กิจการเอง ก่อนนำสินค้าออกจำหน่ายนั้น ผู้ประกอบการได้มีการตรวจสอบสินค้าโดยการเก็บรายละเอียดสินค้าขั้นสุดท้ายก่อนออกจำหน่ายและปัจจุบันกิจการได้มีบรรจุกุณห์สำหรับสินค้าของกิจการด้วยและบรรจุกุณห์นั้นก็มีลักษณะตามลักษณะงานและช่วยรักษาคุณภาพของงานเวลาขนส่งและสะดวกต่อลูกค้า ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าทั่วไป จะซื้อไปสะสมและเป็นของฝากหรือของตกแต่งบ้าน กิจการได้มีการสำรวจอัตราการบริโภคสินค้าของผู้บริโภคโดยการสำรวจจากจำนวนสินค้าที่จำหน่ายออกไปว่า สินค้าประเภทไหนขายดีที่สุดและสินค้าประเภทไหนขายไม่ค่อยได้ จึงจะมีการพิจารณาอีกทีว่าจะเพิ่มสินค้าชนิดไหนและจะต้องเพิ่มจำนวนเท่าไรจึงจะเพียงพอต่อการบริโภคของลูกค้า ในการกำหนดราคาสินค้านั้น ทางกลุ่มส่วและแกะสลักล้านนาจะกำหนดจากขนาดและคุณภาพของสินค้าผู้ประกอบการจะเป็นผู้กำหนดเองและในการกำหนดราคาสินค้านี้จะพิจารณาจากต้นทุนราคาสินค้า ความต้องการของตลาด กำลังซื้อของลูกค้าและคุณภาพของสินค้า ในการกำหนดราคานี้ ผู้ประกอบได้คิดค่าขนส่งรวมราคาสินค้าไปแล้ว

จะเห็นได้ว่าในด้านช่องทางการจัดจำหน่ายนั้น ผู้ประกอบเองนอกจากจะขายสินค้าที่ร้านแล้ว ยังมีการจัดแสดงสินค้าที่งานมหกรรมสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์หรือที่เรียกว่างานโอท็อป(OTOP)ซึ่งจัดขึ้นที่เมืองทองธานีและทั่วทุกภาคของประเทศซึ่งมีค่าใช้จ่ายในการเช่าที่จัดงานในแต่ละครั้งประมาณ 15,000 บาท และการสั่งซื้อทางโทรศัพท์ กลยุทธ์ในการการตลาดนั้น จะมีการเชิญชวนเรียกลูกค้าเข้ามาดูสินค้าก่อน แล้วค่อยพูดถึงเรื่องคุณภาพของเนื้องานและเล่าเรื่องความเป็นมาของงานให้ลูกค้าฟัง ส่วนในเรื่องการขนส่งสินค้า ผู้ประกอบการจะใช้บริการของบริษัทขนส่ง

6.3.3 การจัดการด้านการผลิต

ในการผลิตสินค้าของกลุ่มส่วและแกะสลักล้านนา จะเน้นในเรื่องการผลิตเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค และอนุรักษ์ชิ้นงานและคุณภาพของงานทางกลุ่มได้มีการเปิดสอนการแกะสลักไม้ให้กับผู้ที่สนใจได้เรียนรู้การแกะสลักที่ถูกต้องและสวยงาม การผลิตผลิตภัณฑ์งานไม้แกะสลักของกลุ่มส่วและแกะสลักล้านนาทางกลุ่มได้แบ่งกระบวนการผลิตออกเป็น การเลือกซื้อวัตถุดิบและการจัดเตรียมอุปกรณ์ในการผลิต ผู้ประกอบการจัดซื้อเองทั้งหมด โดยจะซื้อมาจากร้านขายไม้เก่า(รากไม้สักเก่า คอไม้สักเก่า เสาไม้สักเก่า เพราะเป็นวัตถุดิบที่จำเป็นต้องใช้กับเนื้องาน)การออกแบบผลิตภัณฑ์นั้น ผู้ประกอบการได้ออกแบบโดยได้รับข้อเสนอแนะจากผู้ว่าจ้าง จากนั้นก็นำข้อเสนอนั้นมาออกแบบเองทั้งหมด ผลิตภัณฑ์ของทางกลุ่มที่ผลิตให้ปัจจุบันคือ ช้างเป็นตัวยุ้ง 7 นิ้ว (ใช้เวลาในการผลิต 3 วันต่องาน 1 ตัว จำหน่ายในราคา 3,000 บาทต่อตัว) ภาพแผ่นช้างป่าธรรมชาติกว้าง 20 นิ้ว ยาว 110 นิ้ว หนา 3 นิ้ว (ใช้เวลาในการผลิต 1 เดือนครึ่งต่องาน 1 แผ่น จำหน่ายในราคา 18,000-23,000 บาทต่อแผ่น)ภาพแผ่นพระพิฆเนศ

กว้าง 20 นิ้ว สูง 120 นิ้ว หน้า 3 นิ้ว(ใช้เวลาในการผลิต 1 เดือนต่อสินค้า 1 ชิ้นจำหน่ายในราคา 15,000–19,000บาทต่อชิ้น)คนอุ้มช้าง สูง 20 นิ้ว (ใช้เวลาในการผลิต 15 วัน ต่องาน 1ชิ้นจำหน่ายในราคา6,500 – 8,000 บาทต่อชิ้น)ในการผลิตสินค้าผู้ประกอบการเองได้ประสบกับปัญหาเกี่ยวกับต้นทุนในการผลิตคือ ไม้ค้อนร้างหายาก ไม้สัก ไม้ขนุน มีราคาแพง



ภาพที่ 5.17 ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มสล่าและแกะสลักล้านนา

6.3.4 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนกลุ่มสล่าและแกะสลักล้านนา

สถานที่ประกอบการในการแกะสลักของกลุ่มแกะสลักล้านนาตั้งอยู่บ้านเลขที่ 52/2 หมู่ที่ 5 บ้านดอนปิน ตำบลแช่ช้าง อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ มีลักษณะเป็นบ้านและโรงงานผลิตงานแกะสลักไม้ เนื่องจากมีความสะดวกในการจัดสรรวัสดุและวัตถุดิบในการผลิตสินค้า ความสะดวกสบายในเรื่องของการขนส่งและยังเป็นแหล่งแรงงานลักษณะของการวางแผนผังของสถานที่ประกอบการของกิจการจะตกแต่งให้ดูเป็นธรรมชาติ ดูแล้วทำให้รู้สึกผ่อนคลาย

6.3.5 การประเมินคุณภาพของผลิตภัณฑ์

การผลิตผลิตภัณฑ์งานไม้แกะสลักนั้นในชุมชนตำบลแช่ช้าง จะทำการผลิตกันส่วนใหญ่เป็นลักษณะของการนำท่อนไม้มารูปร่างให้เป็นรูปต่าง ๆ ตามต้องการแต่ในส่วนของกลุ่มสล่าและแกะสลักล้านนาจะเน้นแกะสลักรูปร่างที่เป็นสัตว์คู่บ้านคู่เมืองของไทยเรา งานแกะสลักเป็นงานฝีมือที่มีความประณีตและสวยงามในการตรวจสอบคุณภาพนั้นจะช่วยกันตรวจสอบความเรียบร้อย หากมีปัญหาที่จะช่วยกันแก้ไขผลิตภัณฑ์นั้น ๆ ก่อนที่จะจำหน่ายทุกครั้ง

7. สภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณเสถียร ราชจิต

ในส่วนของการสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณเสถียรทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึงความเป็นมาของหัตถกรรมงานไม้แกะสลักของผู้ประกอบการ ประวัติของผู้ประกอบการและการบริหารงานหัตถกรรมงานไม้แกะสลักท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของผู้ประกอบการ ดังนี้

7.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมงานไม้แกะสลักของคุณเสถียร ราชจิต

เนื่องจากคุณเสถียร ราชจิตมีเพื่อนที่ทำงานด้านทำสีเฟอร์นิเจอร์และมีวัตถุประสงค์ในการดำเนินงานที่เหมือนกันคือต้องการให้สินค้าได้รับความนิยมในกลุ่มผู้บริโภคและนักท่องเที่ยวที่มีความสนใจในงานแกะสลัก ทำให้เกิดการรวมกลุ่มขึ้น โดยใช้ชื่อกลุ่มว่า กลุ่มทำสี ผลิตภัณฑ์ที่ทำส่วนใหญ่ก็จะเน้นการทำสีเฟอร์นิเจอร์ เพราะเป็นความชำนาญโดยส่วนตัวของคุณเสถียรเองอยู่แล้ว

7.2 ประวัติของคุณเสถียร ราชจิต

คุณเสถียร ราชจิต อาศัยอยู่หมู่ที่ 3 ตำบลต้นเปา อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ มีประสบการณ์ในการทำงานมาแล้วกว่า 30 ปีมีสมาชิกในครอบครัวจำนวน 3 คน รายได้หลักของครอบครัวคือช่างทำสีเฟอร์นิเจอร์ไม่มีลักษณะการปฏิบัติงานที่ทำตามแบบของผู้อ้างสภาพความเป็นอยู่เป็นแบบเรียบง่าย พออยู่พอกินเหมือนชาวบ้านทั่วไปตามชนบทไม่ยึดติดกับวัฒนธรรมสมัยใหม่ที่แพร่ขยายตามสังคมในยุคปัจจุบัน

7.3 การบริหารงานหัตถกรรมงานไม้แกะสลักท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของคุณเสถียร ราชจิต

จากการดำเนินงานของคุณเสถียรจะมีการวางแผนในการดำเนินงานคือจะแบ่งหน้าที่และเรียงลำดับงานให้แต่ละคน โดยคุณเสถียรเองจะเป็นคนควบคุมและดูแลความเรียบร้อยของสินค้าและพิจารณาจากคุณภาพของสินค้า การประสานงานในกลุ่มจะทำการแบ่งหน้าที่ของแต่ละคนให้ชัดเจน การคัดเลือกบุคคลให้เหมาะสมกับหน้าที่ในกลุ่มธุรกิจชุมชนจะดูจากประสบการณ์และผลงานของบุคคลนั้นมีการนำรายได้ที่ได้มาพัฒนาโครงการให้เกิดผลประโยชน์ขึ้นการควบคุมการบริหารจัดการในกลุ่มธุรกิจคือแบ่งหน้าที่ให้เท่าเทียมกัน และทำงานรวมกันเหมือนกับคนในครอบครัวเดียวกัน ดังนี้

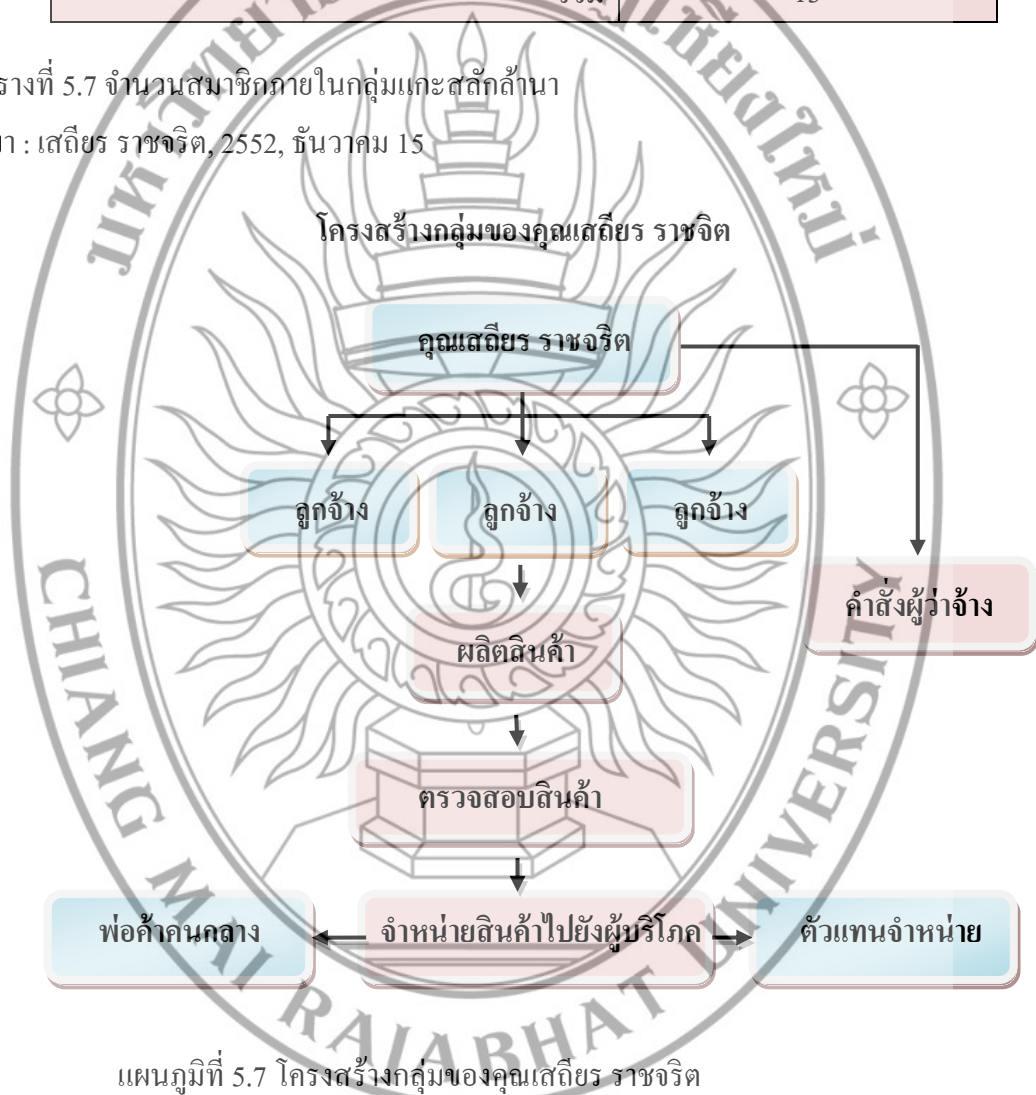
7.3.1 การจัดการโครงสร้างของกลุ่ม

เมื่อกล่าวถึงการจัดการธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมไม้แกะสลักของคุณเสถียรทำให้ทราบว่าผู้ประกอบการได้มีการผลิตผลิตภัณฑ์เพียงผู้เดียวแต่จะมีการว่าจ้างลูกจ้างมาช่วยงานที่บ้านจำนวน 3 คนซึ่งทางคุณเสถียรเองได้มีการจัดโครงสร้างของกลุ่มให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียงดังนี้

จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มเสถียร ราชจรีต

ประเภทสมาชิกของกลุ่มเสถียร ราชจรีต	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการ	1
สมาชิกภายในชุมชนตำบลต้นเปา (ลูกจ้าง)	3
ตัวแทนจำหน่าย (ร้านค้า)	9
รวม	13

ตารางที่ 5.7 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มเสถียร
ที่มา : เสถียร ราชจรีต, 2552, ธันวาคม 15



จากแผนภูมิที่ 5.7 จะเห็นได้ว่าโครงสร้างกลุ่มของคณะเสถียรเป็นโครงสร้างแบบ
 ลอย ที่คณะเสถียรประกอบอาชีพเพียงผู้เดียวแต่การช่วยงานของลูกจ้างหากนำมาผนวกเข้ากับ
 โครงสร้างและเป็นโครงสร้างแบบเจ้านายและลูกจ้างที่มีลักษณะในการว่าจ้างเหมือนกับลูกจ้าง
 ทั่วไปซึ่งผู้ประกอบการจะทำหน้าที่ในการรับคำสั่งว่าจ้าง ควบคุมการผลิต การตรวจคุณภาพสินค้า

และจัดจำหน่ายสินค้าโดยในการจัดจำหน่ายสินค้านั้นจะมีตัวแทนจำหน่าย(ร้านค้า)และพ่อค้าคนกลางมาช่วยในการกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภค

7.3.2 การจัดการด้านการตลาด

คุณเสถียรยังไม่มี การส่งเสริมการตลาดแต่ส่วนของการส่งเสริมการขายนั้น จะทำการส่งเสริมการขายให้กับผู้ค้าส่งและผู้ค้าปลีกไม่มีการจัดประชาสัมพันธ์ ผู้ประกอบการมีการจ่ายค่าตอบแทนให้กับลูกจ้างแบบตายตัวคือ จ่ายเป็นเงินเดือน คุณเสถียรมีคู่แข่งด้านการค้าอยู่จำนวน 2 รายสินค้าที่ผลิตส่วนใหญ่จะเป็นประเภทผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์สาเหตุในการตัดสินใจเลือกผลิตสินค้านี้คือมีความถนัดในการทำเฟอร์นิเจอร์ สินค้าไม่มีตราผลิตภัณฑ์แต่มีหลักเกณฑ์ในการตั้งชื่อตราสินค้า โดยพิจารณาจากการตั้งชื่อตามสถานที่ของกลุ่ม ก่อนที่จะส่งสินค้าให้ลูกค้าจะมีการตรวจสอบคุณภาพสินค้าก่อนออกจำหน่าย โดยการพิจารณาจากความเรียบร้อยของสินค้าและคุณภาพของสินค้า ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นพ่อค้าที่ซื้อสินค้าเพื่อส่งออกต่างประเทศ ในด้านการตกลงราคาของสินค้าผู้ประกอบการและลูกค้าจะเป็นผู้กำหนดราคาร่วมกัน ในการจำหน่ายสินค้าจะมีปัจจัยในการพิจารณาในการกำหนดราคาสินค้าคือต้นทุนในการผลิต ราคาขายของคู่แข่ง ปริมาณความต้องการสินค้าในตลาด และคุณภาพของสินค้าการกำหนดราคาได้คิดต้นทุนค่าขนส่งและการเก็บรักษาแล้ว การจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้าแต่ละคนนั้นจะแตกต่างกันออกไป ไม่ว่าจะเป็นปริมาณของสินค้า และขนาดของสินค้าที่ลูกค้าต้องการในด้านราคาที่เสนอให้ลูกค้าจะมีกลยุทธ์ในการเสนอคือ การให้ส่วนลดสำหรับลูกค้าที่ซื้อปริมาณมากหรือการให้ส่วนลดให้แก่ลูกค้าที่ช่วยสนับสนุนการโฆษณาผลิตภัณฑ์ให้กับทางผู้ประกอบการ

ปัจจุบันมีการจำหน่ายสินค้าโดยการจัดงานแสดงสินค้าและการโฆษณาประชาสัมพันธ์ มีการส่งผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายตามร้านจำหน่าย จำนวน 9 แห่งแต่ไม่มีร้านจำหน่ายเป็นสินค้าของตนเองการขนส่งจะส่งสินค้าให้ตามร้านจัดจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์โดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลางแต่จะมีการขนส่งสินค้าจากโรงงานไปให้กับร้านจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์โดยยานพาหนะของผู้ประกอบการเอง

7.3.3 การจัดการด้านการผลิต

ในปัจจุบันผลิตภัณฑ์ของคุณเสถียรคือ ไม้เเกะและทำเฟอร์นิเจอร์(ระยะเวลาในการทำผลิตภัณฑ์ต่อครั้งคือใช้เวลา 15 ชั่วโมงต่องาน 1 ชิ้น)ช่วงเวลาในการปฏิบัติงานส่วนใหญ่จะทำทั้งวัน (08.00-17.00 น.) จะเริ่มทำก็ต่อเมื่อมีผู้ว่าจ้าง รูปแบบผลิตภัณฑ์มาจากผู้ว่าจ้าง วัสดุที่ใช้ในการทำผลิตภัณฑ์คุณเสถียรจะจัดซื้อเองวัตถุดิบที่จัดซื้อได้แก่ไม้ สีสำหรับทาไม้และแล็กเกอร์สำหรับทาเคลือบเพิ่มความเงางามให้กับเฟอร์นิเจอร์(ซื้อมาจากพญา ตลาดไนท์บาร์ชาหรือ

ร้านขายเฟอร์นิเจอร์ที่มีอยู่ในชุมชน และลักษณะการจัดซื้อวัตถุดิบจะซื้อคราวละเท่าใดก็ได้ตามความต้องการ ไม่ถี่ เพราะมีมูลค่าในการซื้อสูง) ปัญหาที่พบจากการทำผลิตภัณฑ์คือ สีจะแห้งช้า

7.3.4 สถานที่ในการบริหารจัดการธุรกิจชุมชน

สถานที่ประกอบการในการผลิตงานไม้แกะสลักตั้งอยู่ที่ตำบลต้นเปา อำเภอสันกำแพง มีลักษณะเป็นบ้านที่อยู่อาศัยและเป็นแหล่งผลิตสินค้าด้วย เนื่องจากมีการขนส่งที่สะดวกสบาย และในการสร้างโรงงานนั้นมีงบประมาณในการใช้จ่ายสูง จึงทำให้เลือกสถานที่บ้านของตนเองเป็นสถานที่ผลิตสินค้า

7.3.4 การประเมินคุณภาพของผลิตภัณฑ์

การประเมินคุณภาพผลิตภัณฑ์นั้นจะพิจารณาผลิตภัณฑ์ให้มีรูปแบบและคุณลักษณะถูกต้องครบถ้วนและสมบูรณ์ตามที่กำหนดและในส่วนของคุณภาพผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์จะมีคุณภาพสูงเช่น สีไม่ตก ไม่ดำ(ยกเว้นสีธรรมชาติ)มีเอกลักษณ์ตามประเภทของผลิตภัณฑ์คือ มีความประณีต เรียบร้อย สม่ำเสมอ ไม่มีตำหนิ ด้านบรรจุภัณฑ์ ฉลาก และตราสินค้ามีความเหมาะสมทั้งการเลือกใช้วัสดุ ขนาด โครงสร้างสี สันสวยงาม พับเก็บและประกอบได้ง่าย มีข้อมูลรายละเอียดที่อยู่ผู้ผลิต มีชื่อผลิตภัณฑ์ ฉลากหรือตราสินค้า (Brand Name) การดูแลรักษาสามารถคุ้มครองสินค้าให้ปลอดภัยและเพิ่มมูลค่าให้ผลิตภัณฑ์

8. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของกลุ่มแกะสลัก

ในส่วนของการสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของกลุ่มแกะสลักคุณณรงค์ ทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึงความเป็นมาของหัตถกรรมงานไม้แกะสลักของผู้ประกอบการประวัติของผู้ประกอบการ และการบริหารงานหัตถกรรมงานไม้แกะสลักท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของผู้ประกอบการ ดังนี้

8.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลักของกลุ่มแกะสลัก

กลุ่มแกะสลักเกิดขึ้นได้เพราะมีวัตถุประสงค์ในการดำเนินงานคือ ต้องการแกะสลักไม้เพื่อสร้างเป็นอาชีพและรายได้ให้กับตัวเอง โดยเริ่มจากการรับไม้มาแกะเป็นโครงจนสามารถแกะสลักได้สำเร็จ จึงเปลี่ยนอาชีพจากอาชีพเดิมที่ทำมาเป็นช่างแกะสลักไม้จนทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จและเป็นที่รู้จักของบุคคลทั่วไป

8.2 ประวัติของผู้ประกอบการกลุ่มแกะสลัก

ผู้ประกอบการของกลุ่มแกะสลักคือคุณณรงค์ สุวรรณ อยู่บ้านเลขที่ 108/22 ถนนบ่อสร้าง-ดอยสะเก็ด หมู่ 3 ตำบลต้นเปา อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ ผู้ประกอบการมีประสบการณ์ในการทำงาน 40 ปี สมาชิกในครอบครัวมีจำนวน 2 คน อาชีพหลักของผู้ประกอบการ

คือ การแกะสลัก แต่ก่อนที่จะมาประกอบอาชีพแกะสลักนั้น ผู้ประกอบการได้ประกอบอาชีพค้าขายมาก่อน ในด้านความเป็นอยู่ของผู้ประกอบการจะใช้ชีวิตอย่างพออยู่พอกิน มีน้อยใช้น้อย มีมากก็เก็บออมไว้ใช้ในยามที่จำเป็น

8.3 การบริหารงานหัตถกรรมงานไม้แกะสลักท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของกลุ่มแกะสลัก

ในการจัดการบริหารกลุ่มนั้นกลุ่มแกะสลักมีแนวทางในการบริหารกลุ่มคือรับลูกจ้างที่มีประสบการณ์ในการแกะสลักสูงการตรวจสอบและการประเมินผลงานแต่ละด้านจะดูจากผลงานที่ผลิตออกมาว่ามีความประณีตของชิ้นงานมากหรือน้อยผู้ประกอบการมีการจัดการเกี่ยวกับผลประโยชน์ที่เกิดขึ้นจากโครงการโดยแบ่งผลประโยชน์ให้เท่าเทียมกัน

8.3.1 การจัดโครงสร้างของกลุ่ม

เมื่อก้าวถึงการจัดโครงสร้างของกลุ่มธุรกิจชุมชนงานหัตถกรรมไม้แกะสลักของคุณณรงค์ทำให้ทราบว่าผู้ประกอบการได้มีการผลิตผลิตภัณฑ์ร่วมกับกลุ่มแกะสลักตำบลต้นเปาซึ่งทางคุณณรงค์เองได้มีการจัดโครงสร้างของกลุ่มให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียงดังนี้

จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มแกะสลัก

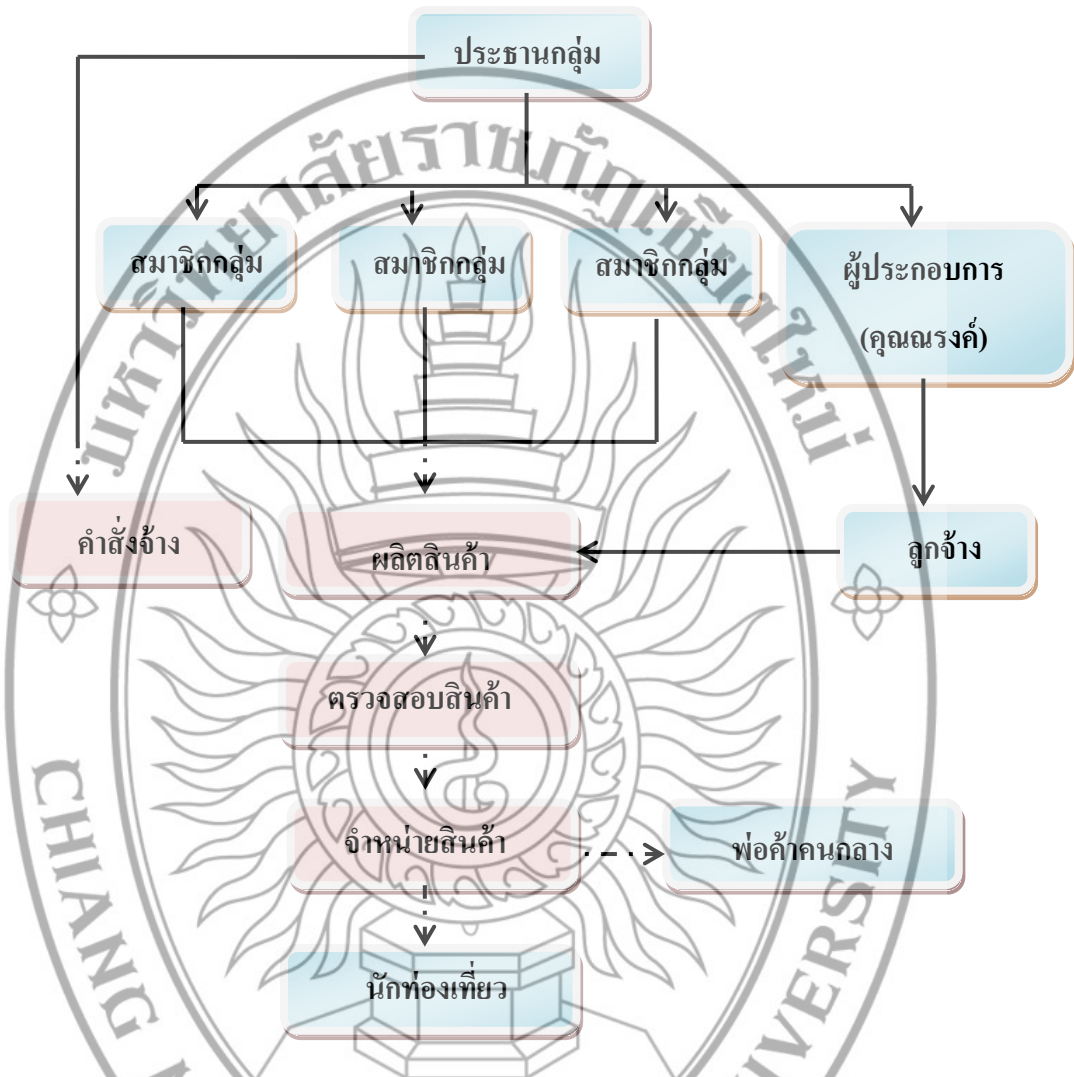
ประเภทสมาชิกกลุ่มแกะสลัก	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการกลุ่มแกะสลัก (ณรงค์)	1
ตัวแทนจำหน่าย	10
สมาชิกภายในชุมชนตำบลต้นเปา/ลูกจ้าง	4
รวม	15

ตารางที่ 5.8 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มแกะสลักลำนานา

ที่มา : ณรงค์ สุวรรณ, 2552, ธันวาคม 15

จากตารางที่ 5.8 เห็นได้ว่าในการทำงานของคุณณรงค์นั้น เป็นการบริหารงานร่วมกับกลุ่มแกะสลัก ตำบลต้นเปา โดยในการดำเนินงานนั้นทางคุณณรงค์เองมีสมาชิกภายในชุมชนต้นเปาหรือลูกจ้างเข้ามาช่วยเหลือและเป็นส่วนหนึ่งในการดำเนินการผลิตและการตลาดในบางส่วนซึ่งการจ้างแรงงานเพื่อเข้ามาช่วยในการดำเนินงานของคุณณรงค์นั้นจะเน้นกลุ่มคนในชุมชนที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญด้านการแกะสลักตลอดจนการมีตัวแทนจำหน่ายเข้ามาช่วยในการกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภคซึ่งผู้วิจัยสามารถเขียนเป็นโครงสร้างของทางกลุ่มแกะสลักตำบลต้นเปา ดังแผนภูมิที่ 5.8

โครงสร้างของกลุ่มแกะสลัก



แผนภูมิที่ 5.8 โครงสร้างของกลุ่มแกะสลัก

จากแผนภูมิที่ 5.8 จะเห็นว่า โครงสร้างของกลุ่มเป็นแบบง่าย ๆ เหมาะสำหรับกลุ่มเล็ก ๆ ที่มีระบบการทำงานไม่ซับซ้อนทำให้การประสานงานภายในกลุ่มนั้นสะดวกและรวดเร็ว คุณณรงค์จะเป็นหนึ่งในสมาชิกของกลุ่มแกะสลักซึ่งในการผลิตของคุณณรงค์จะมีลูกจ้างเข้ามาช่วยงานด้วย โดยโครงสร้างของกลุ่มนั้นจะมีประธานที่ทำหน้าที่เป็นคนรับคำสั่งการจ้างผลิตสินค้า จากนั้นประธานก็จะแจกงานให้กับสมาชิกภายในกลุ่มซึ่งจะบอกเกี่ยวกับหน้าที่และความรับผิดชอบของงานที่แต่ละคนได้รับในการตรวจสอบผลิตภัณฑ์ก่อนส่งมอบแก่ลูกค้านั้นจะเป็นหน้าที่ของสมาชิกภายในกลุ่มทุกคนที่ต้องช่วยกันตรวจสอบความละเอียดและความสวยงามในการจำหน่าย

ผลิตภัณฑ์นั้นจะจำหน่ายให้กับนักท่องเที่ยว โดยจะมีพ่อค้าคนกลางเข้ามาช่วยในเรื่องของการกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภค

8.3.2 การจัดการด้านการตลาด

ทางกลุ่มแกะสลักมีกรมโฆษณา และการจัดงานไม้แกะสลักมีส่งเสริมการขายให้กับผู้บริโภค มีการจ่ายค่าตอบแทนลูกจ้างโดยการจ่ายเงินเดือนแบบตายตัว กิจกรรมมีคู่แข่งชั้นในด้านการค้าอยู่จำนวน 7 รายแต่ไม่มีคู่แข่งชั้นในระดับตลาดหมู่บ้านผลิตภัณฑ์ของทางกลุ่มแกะสลัก ไม่มีตราสินค้า แต่จะตั้งชื่อสินค้าตามลูกค้าเรียก สินค้าไม่มีบรรจุภัณฑ์เพราะเป็นสินค้าขนาดใหญ่ ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นนักท่องเที่ยว ชื้อไปเพื่อตกแต่งบ้านในด้านราคาของสินค้าจะมีผู้ประกอบการและลูกค้าจะกำหนดราคาสินค้าร่วมกันส่วนปัจจัยที่กิจการคำนึงถึงในการพิจารณา กำหนดราคาขายสินค้าคือ ต้นทุนการผลิตสินค้า ราคาขายของกลุ่มแข่งปริมาณความต้องการสินค้าในตลาด และคุณภาพของสินค้าที่ผลิตออกมา การกำหนดราคานั้นทางกิจการได้รวมต้นทุนค่าขนส่ง และการเก็บรักษาไว้แล้ว กลยุทธ์ด้านราคาที่กิจการได้เสนอแก่ลูกค้าคือการให้ส่วนลดเงินสดในการชำระหนี้ตรงเวลา หรือก่อนกำหนด

สำหรับช่องทางในการจัดจำหน่ายสินค้าของผู้ประกอบการคือ มีร้านค้าเอง มีการจัดจำหน่ายผ่านพ่อค้าคนกลางจำนวน 10 แห่ง ส่วนที่กิจการมีการจัดจำหน่ายผ่านสถาบันพ่อค้าคนกลางนั้นเพราะจะให้บริการด้านการให้สินเชื่อ การเก็บรักษาสินค้าแก่ลูกค้าแทนผู้ประกอบการ ทางกลุ่มได้มีการแบ่งรายได้ให้กับพ่อค้าคนกลาง โดยการขายสินค้าให้ในราคาส่งแล้วให้พ่อค้าคนกลางบวกกำไรเอาเอง การขนส่งสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคนั้นจะใช้ยานพาหนะของพ่อค้าคนกลาง

8.3.3 การจัดการด้านการผลิต

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มที่ผลิตในปัจจุบันคืองานแกะสลักลายช้าง (ในการผลิต 1 ครั้งใช้เวลา 10 ชั่วโมงได้จำนวนสินค้า 1 ชิ้นจำหน่ายราคา 10,000 บาทต่อชิ้น)ผู้ประกอบการจะเริ่มทำผลิตผลิตภัณฑ์ก็ต่อเมื่อมีผู้ว่าจ้างสั่งทำ การจัดซื้อวัตถุดิบผู้ประกอบการจะจัดซื้อเองทั้งหมด(ไม้สักจะรับซื้อมาจากพ่อค้าคนกลาง)เกณฑ์ในการเลือกซื้อวัตถุดิบนั้น จะดูที่เนื้อไม้ การเก็บรักษาผลิตภัณฑ์จะมีการทาแว็กซ์อยู่ตลอดเวลาเพื่อรักษาคุณภาพของเนื้อไม้และชิ้นงานให้คงคุณภาพและใช้งานได้ยาวนาน ในการปฏิบัติงานนั้น จะไม่มีการกำหนดเวลากิจการจะคำนึงถึงเรื่องการผลิตเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภคและมีการสร้างผลิตภัณฑ์ให้มีรูปแบบที่หลากหลายโดยการออกแบบลายใหม่

ในเรื่องการผลิต ผู้ประกอบการมีกลวิธีการผลิตคือขั้นตอนแรกก่อนที่จะผลิตนั้น จะคิดค้นแบบตามที่ตนเองต้องการทำการวัดขนาดของเนื้อไม้จากนั้นเริ่มแกะสลักให้ได้ตาม

แบบที่ร่างแบบไว้พอได้โครงร่างแล้วก็ทำการเก็บรายละเอียดให้เรียบร้อย เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีความละเอียดและสมบูรณ์ที่สุด

8.3.4 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชนกลุ่มแกะสลัก

จะมีที่ตั้งและแผนผังของบ้านเป็นโรงงาน เพราะเป็นศูนย์รวมของนักท่องเที่ยว เหมาะสมแก่การตั้งเป็นสถานประกอบการและการจัดจำหน่ายสินค้าของผู้ประกอบการเอง อีกทั้งยังดูแลสินค้าได้อย่างทั่วถึง สะดวกในการจัดหาและใช้วัตถุดิบ แต่ข้อเสียของสถานที่จัดตั้งโรงงานภายในบ้านคือ มีพื้นที่ใช้สอยน้อย ผู้ประกอบก็มีวิธีแก้ไขปัญหาเรื่องผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม คือจะไม่เผาเศษไม้ที่แกะสลักแล้ว

8.3.5 การประเมินคุณภาพของผลิตภัณฑ์

การผลิตแต่ละครั้งผู้ประกอบการจะมีการควบคุมขั้นตอนในการผลิตสินค้า โดยการควบคุมคุณภาพของชิ้นงาน ผู้ประกอบการพิจารณาคุณภาพผลิตภัณฑ์มีรูปแบบสีน้ำตาลคล้ายที่สวยงาม ทันสมัยตรงกับค่านิยมของตลาด ขนาดสัดส่วนเหมาะสมสะดวกต่อการใช้งาน ในด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์จะมีคุณภาพสูงเช่น สีไม่ตก ไม่ด่าง และมีเอกลักษณ์ตามประเภทของผลิตภัณฑ์ มีความประณีต เรียบร้อย สม่ำเสมอ และไม่มีตำหนิ

9. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณอุทิศ จันทรวิน

ในส่วนของการสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณอุทิศ ทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึงความเป็นมาของหัตถกรรมงานไม้แกะสลักของผู้ประกอบการ ประวัติของผู้ประกอบการและการบริหารงานหัตถกรรมงานไม้แกะสลักท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของผู้ประกอบการ ดังนี้

9.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลักของคุณอุทิศ จันทรวิน

ธุรกิจของผู้ประกอบการเริ่มทำมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2540 ด้วยเหตุผลที่ว่าคุณอุทิศเป็นอีกหนึ่งท่านที่มีใจรักในการแกะสลัก และอยากจะทำสานงานแกะสลักของชาวล้านนาที่เป็นมรดกทางวัฒนธรรมของชาติที่ตกทอดสืบต่อเรื่อยมาจนปัจจุบัน ตลอดงานแกะสลักมีความสวยงามและละเอียดอ่อนในเชิงศิลปะ สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี

9.2 ประวัติของคุณอุทิศ จันทรวิน

คุณอุทิศ จันทรวินอายุ 55 ปี มีประสบการณ์ในการแกะสลัก 30 ปี จบการศึกษาระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย (ม.6) มีสมาชิกภายในครอบครัว 2 คน อาชีพหลักของครอบครัว คือ การแกะสลัก โดยมีรายได้เฉลี่ยประมาณ 15,000 บาทต่อเดือน ครอบครัวของคุณอุทิศ มีการใช้ชีวิตอย่างเรียบง่ายร่วมกับคนในชุมชน

9.3 การบริหารงานหัตถกรรมงานไม้แกะสลักท้องถิ่นผู้ธุรกิจชุมชนของคุณอุทิศ จันทร์วิน

การบริหารกลุ่มของคุณอุทิศ จันทร์วินนั้น ลูกจ้างที่มาทำงานด้วยจะมีข้อตกลงในการทำงานคือ จะทำงานตั้งแต่เวลา 08.00-17.00 น. โดยมีการจัดโครงสร้าง ดังนี้

9.3.1 การจัดโครงสร้างของกลุ่ม

เมื่อกล่าวถึงการจัดโครงสร้างของคุณอุทิศ ได้มีดำเนินงานร่วมกับสมาชิกภายในครอบครัว และมีการว่าจ้างลูกจ้างมาช่วยงาน สามารถจัดโครงสร้างได้ ดังนี้

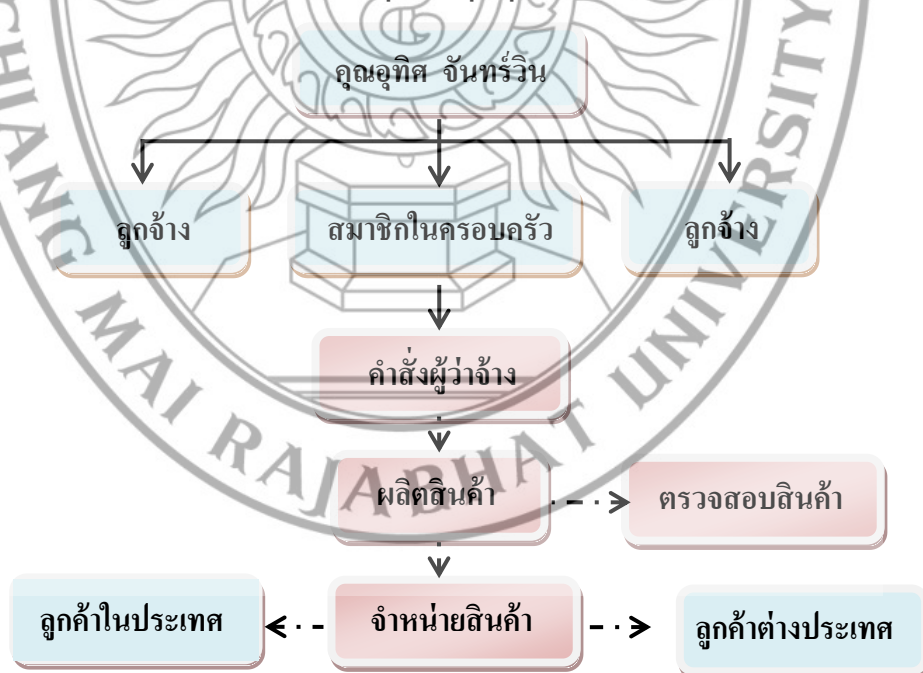
จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มของคุณอุทิศ จันทร์วิน

ประเภทสมาชิกของคุณอุทิศ จันทร์วิน	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการ	1
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	1
สมาชิกภายในชุมชน (ลูกจ้าง)	2
รวม	4

ตารางที่ 5.9 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มของคุณอุทิศ จันทร์วิน

ที่มา : อุทิศ จันทร์วิน, 2552, ธันวาคม 18

โครงสร้างกลุ่มของคุณอุทิศ จันทร์วิน



แผนภูมิที่ 5.9 โครงสร้างของคุณอุทิศ จันทร์วิน

จากแผนภูมิที่ 5.9 จะเห็นได้ว่าโครงสร้างของชุมชนเกษตรกรรม จะมีสมาชิกภายในครอบครัวและลูกจ้างเข้ามาช่วยงาน ซึ่งมีความสัมพันธ์แบบพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน ทำให้การทำงานร่วมกันไม่มีการกำหนดกฎเกณฑ์ที่เคร่งครัด แต่จะเป็นแบบถ้อยทีถ้อยอาศัยกัน เมื่องานเสร็จ ผู้ประกอบการจะมีการจ่ายค่าตอบแทนให้

9.3.2 การจัดการด้านการตลาด

กลุ่มธุรกิจของผู้ประกอบการนั้นมีจำนวนสมาชิก 4 คน แบ่งเป็นสมาชิกภายในครอบครัว 2 คน และลูกจ้างหรือสมาชิกในชุมชน 2 คน ในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการนั้นได้คำนึงถึงเรื่องการผลิตเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภค แต่ผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้าเป็นของตัวเอง ในการตรวจสอบสินค้านั้น ผู้ประกอบการจะตรวจสอบความเรียบร้อยของสินค้าให้ละเอียดก่อนส่งออกจำหน่าย ลูกค้านั้นส่วนใหญ่จะเป็นทั้งลูกค้าในประเทศและลูกค้าต่างประเทศ ซึ่งจะซื้อไปเพื่อตกแต่งบ้าน ในเรื่องการให้คำแนะนำของลูกค้ามีคำแนะนำในเรื่องการปรับเปลี่ยนรูปแบบบางอย่างตามแบบที่ลูกค้าต้องการ ผู้ประกอบการมีความคิดว่าจะพัฒนาผลิตภัณฑ์ตามคำแนะนำของลูกค้า ทางผู้ประกอบการเองเคยได้มีการสำรวจจัดรายการบริโภคสินค้าของผู้บริโภคโดยการสังเกตว่ามีลูกค้าสั่งซื้อสินค้ามากขึ้น ส่วนในการกำหนดราคาสินค้านั้น จะกำหนดเองโดยพิจารณาจากต้นทุนราคาสินค้า ความต้องการของตลาด กำลังซื้อของลูกค้า และคุณภาพสินค้า ในราคาสินค้าที่กำหนดไว้นั้นกิจการยังไม่รวมต้นทุนค่าขนส่งไปด้วย ซึ่งในการขนส่งสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภคนั้น จะมีวิธีการขนส่งโดยยานพาหนะของผู้ประกอบการ หรือยานพาหนะของบริษัทขนส่ง ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมการตลาดและการส่งเสริมการขาย เพราะสินค้าของผู้ประกอบการจะเป็นสินค้าประเภทสั่งทำจากลูกค้าโดยตรงอยู่แล้ว

ในส่วนของการประชาสัมพันธ์ ผู้ประกอบการได้มีการประชาสัมพันธ์โดยการจัดสินค้าตามงานแสดงสินค้า เช่น งาน OTOP เมืองทองธานี และมีประชาสัมพันธ์สินค้าในตลาดนัดหรือถนนคนเดิน แหล่งจำหน่ายสินค้าของกิจการจะมีผู้ซื้อมาซื้อถึงสถานที่ผลิตและในปัจจุบันผู้ประกอบการได้ประสบปัญหาเกี่ยวกับต้นทุนในการผลิตที่สูงขึ้น

9.3.3 การจัดการด้านการผลิต

ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการทำอยู่ในปัจจุบัน คือ หน้าบ้านหอค้าหลวง (ใช้เวลา 3 อาทิตย์ต่องาน 1 ชิ้น จำหน่ายในราคา 30,000 บาท) ส่วนประตูด้ามไม้แกะสลัก (ใช้เวลา 2 อาทิตย์ต่อประตูด้าม 2 บาน จำหน่ายในราคา 25,000 บาทต่อบาน) จักรูปแบบล้านนา (ใช้เวลา 1 อาทิตย์ต่องาน 1 ชิ้น จำหน่ายในราคา 5,000 บาทต่อชิ้น) และผลิตภัณฑ์ (เชิงเทียน) (ใช้เวลา 3 อาทิตย์ต่องาน 1 ชิ้น จำหน่ายในราคา 30,000 บาทต่อชิ้น) ผู้ประกอบการได้ทำเป็นอุตสาหกรรมครัวเรือนผู้ประกอบการ

จะบริหารงานเพียงผู้เดียว ในการผลิตสินค้านั้น ผู้ประกอบการจะหาซื้อวัสดุในการทำผลิตภัณฑ์จากพ่อค้าไม้เรือนเก่า เพราะจัดหาได้ตามต้องการของผู้ประกอบการ

กลวิธีในการผลิตผลิตภัณฑ์หน้าบันหอคำหลวงคือจะใช้ไม้สักเก่า และนำมาปรับ ริด ไซ ให้ได้ขนาดตามต้องการ เสร็จแล้วนำมาผ่าต่อหรือเพาะไม้ให้ได้ขนาดตามแบบที่เตรียมไว้ต่อไปก็คัดลอกลายลงในเนื้อไม้ หลังจากคัดลอกลายเสร็จก็จะทำการฉลุไม้ต่อด้วยการแกะสลัก ทำสีและเก็บรายละเอียดของงานให้เรียบร้อย ส่วนประติมากรรมไม้สักแกะสลักนั้นก็ใช้ไม้สักเก่าเช่นกัน โดยนำมาปรับ ริด ไซ ไม้ให้ได้ขนาดตามความต้องการ เสร็จแล้วก็ทำการคัดลอกลายลงบนไม้ และฉลุหรือเดินเครื่องเร้าเตอร์ ตามลายที่คัดลอกไว้ สุดท้ายเก็บรายละเอียดและทำสีให้เรียบร้อย ในการผลิตจั่วรูปแบบล้านนา ก็ใช้ไม้สักเก่าอีกเช่นกัน โดยวิธีการจะคล้าย ๆ กับการทำประติมากรรมไม้สักแกะสลัก แต่จะมีขนาดเล็กกว่า และต้องทำการขัดและเก็บรายละเอียดมากกว่า สุดท้ายปิดทองคำเปลวให้สวยงาม และวิธีการทำผลิตภัณฑ์สัตว์ภัณฑ์ ก็จะทำจากไม้สักเก่าที่ได้มาจากพ่อค้าไม้เรือนเก่า โดยการนำมาทำเหมือนการทำจั่วรูปแบบล้านนา แต่ที่ไม่เหมือนกันก็คือ รูปแบบของลวดลายที่ทำ

ส่วนในเรื่องของราคารัตนูปโภคที่ใช้ในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการคือ ไม้สักเก่า(ราคา880 ต่อ4 สอก)น้ำมันเกลือ(ราคา200บาทต่อปี๊บ)ยางรัก(ราคา2,000บาทต่อกิโลกรัม) ทองคำเปลว(ราคา6,000 บาทต่อ 1,000 แผ่น)ในส่วนลักษณะในการจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อใช้ในการผลิตสินค้า ผู้ประกอบการจะซื้อคราวละไม่มาก เนื่องจากกำลังเงินไม่มาก และมีเกณฑ์ในการเลือกซื้อวัตถุดิบคือ คัดเลือกจากคุณภาพของวัตถุดิบ ส่วนในเรื่องของการเก็บรักษาวัตถุดิบคือ จะเรียงไม้ให้เป็นระเบียบ เลือกใช้ได้ง่าย กิจการมีมาตรฐานในการควบคุมการผลิตสินค้าคือ คุณภาพสินค้าต้องสม่ำเสมอและต้องมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้น สินค้าของผู้ประกอบการได้รับการยอมรับคุณภาพจากหน่วยงานที่รับรองคุณภาพโดยหน่วยงานของรัฐบาลที่ทำการควบคุมการผลิตอยู่ ปัจจุบันนี้กิจการได้ผลิตสินค้าใหม่เพิ่มขึ้นอีก คือ นาค

9.3.4 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชน

ธุรกิจของผู้ประกอบการเริ่มทำมาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2540 ใช้สถานที่บ้านของคุณอุทิศเอง ตั้งอยู่ที่บ้านเลขที่ 13 หมู่ที่ 6 ถนนเชียงใหม่- สะเมิง ตำบลหนองควาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ สาเหตุที่ตั้งสถานที่ประกอบการที่บ้านนั้น เพราะสะดวกในการจัดสรรวัสดุและวัตถุดิบ มีการขนส่งสะดวก ใกล้ตลาดและสถานที่จำหน่ายสินค้า

9.3.5 การประเมินคุณภาพของผลิตภัณฑ์

การประเมินคุณภาพของผลิตภัณฑ์นั้นในเบื้องต้นทางคุณอุทิศ จะเป็นผู้ตรวจสอบเองก่อนที่จะส่งให้ลูกค้า เมื่อพบผลิตภัณฑ์ที่มีปัญหาจะทำการแยกออกเพื่อนำไป

ปรับปรุงแก้ไขผลิตภัณฑ์ และเมื่อถึงเวลาส่งผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าก็จะมีการตรวจสอบอีกครั้งหนึ่ง โดยมีลูกค้าเป็นผู้ตรวจสอบร่วมกับคุณอุทิศ ว่าผลิตภัณฑ์ถูกต้องตามที่ได้มอบหมายงานให้หรือไม่

10. สถานภาพและการจัดการธุรกิจชุมชนของคุณสมร บุญคุ้ม

ในส่วนของการสัมภาษณ์ข้อมูลเกี่ยวกับสถานภาพของธุรกิจชุมชนของคุณสมร ทางผู้วิจัยจะได้กล่าวถึง ความเป็นมาของหัตถกรรมงานไม้แกะสลักของผู้ประกอบการ ประวัติของผู้ประกอบการ และการบริหารงานหัตถกรรมงานไม้แกะสลักท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของผู้ประกอบการ ดังนี้

10.1 ความเป็นมาของหัตถกรรมสาขางานไม้แกะสลักของคุณสมร บุญคุ้ม

ผู้ประกอบการเริ่มสนใจในอาชีพการแกะสลักมาตั้งแต่สมัยเป็นเด็ก ๆ ด้วยเหตุผลที่ว่า มีใจรักในการแกะสลัก และอยากจะสืบสานงานแกะสลักของชาวล้านนาที่เป็นมรดกทางวัฒนธรรมของชาติที่ตกทอดสืบต่อเรื่อยมาจนปัจจุบัน ตลอดงานแกะสลักมีความสวยงาม และละเอียดอ่อนในเชิงศิลปะ สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี

10.2 ประวัติของคุณสมร บุญคุ้ม

คุณสมร บุญคุ้ม อยู่บ้านเลขที่ 94/11 หมู่ที่ 3 ซอย 8 ตำบลต้นเปา อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่ อายุ 58 ปี จบการศึกษาระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 มีสมาชิกภายในครอบครัว 3 คน รายได้หลักของครอบครัวคือ การแกะสลัก มีรายได้เฉลี่ยประมาณ 10,000 บาทต่อเดือน รายได้ที่นอกเหนือจากจากอาชีพหลักคือ ขายของชำราย มีรายได้เฉลี่ยประมาณ 10,000 บาทต่อเดือน



ภาพที่ 5.18 คุณสมร บุญคุ้ม

10.3 การบริหารงานหัตถกรรมงานไม้แกะสลักท้องถิ่นสู่ธุรกิจชุมชนของคุณสมร บุญคุ้ม

เนื่องจากการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการนั้น ได้ดำเนินการบริหารงานเพียงผู้เดียว โดยในการผลิตนั้นผู้ประกอบการจะเป็นผู้ดำเนินงานร่วมกับสมาชิกภายในครอบครัว และลูกจ้าง ส่วนทางด้านวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตนั้น จะมีผู้ว่าจ้าง ชื้อวัตถุดิบมาให้ และผู้ว่าจ้างก็จะเป็นผู้ที่ทำการจัดจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้า ซึ่งทางผู้วิจัยสามารถจัดโครงสร้างของกลุ่ม ดังนี้

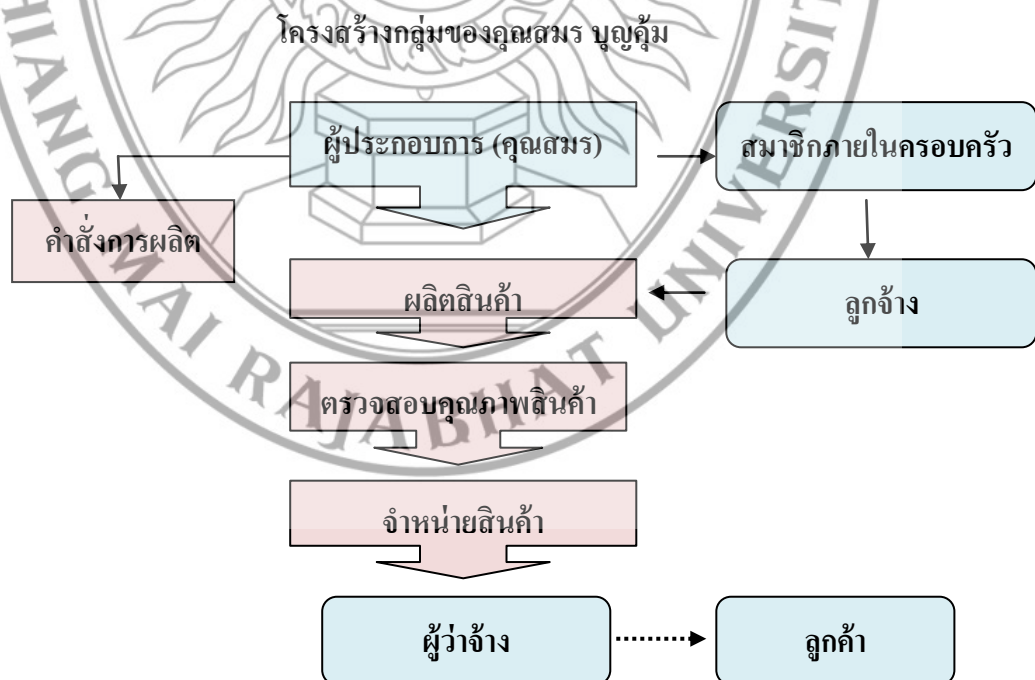
10.3.1 การจัดโครงสร้างของกลุ่ม

เมื่อก้าวถึงการจัดโครงสร้างของคุณสมร ได้มีดำเนินงานร่วมกับสมาชิกภายในครอบครัว และมีการว่าจ้างลูกจ้างมาช่วยงาน สามารถจัดโครงสร้างได้ ดังนี้

จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มของคุณสมร บุญคุ้ม

ประเภทสมาชิกของคุณสมร บุญคุ้ม	จำนวน (คน)
ผู้ประกอบการ	1
สมาชิกภายในครอบครัวของผู้ประกอบการ	1
สมาชิกภายในชุมชน (ลูกจ้าง)	3
รวม	5

ตารางที่ 5.10 จำนวนสมาชิกภายในกลุ่มของคุณสมร บุญคุ้ม
ที่มา : สมร บุญคุ้ม, 2552, ธันวาคม 18



แผนภูมิที่ 5.10 โครงสร้างของคุณสมร บุญคุ้ม

จากแผนภูมิที่ 5.9 จะเห็นได้ว่าโครงสร้างของชุมชน จะมีสมาชิกภายในครอบครัวและลูกจ้างเข้ามาช่วยงาน ซึ่งมีความสัมพันธ์แบบพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน ทำให้การทำงานร่วมกันไม่มีการกำหนดกฎเกณฑ์ที่เคร่งครัด แต่จะเป็นแบบถ้อยทีถ้อยอาศัยกัน ผู้ประกอบการจะทำการผลิตสินค้า โดยจะรับคำสั่งการผลิตและวัตถุดิบในการผลิตมาจากผู้ว่าจ้าง และผู้ว่าจ้างจะนำสินค้าที่ผลิตเสร็จแล้ว ไปจำหน่ายแก่ลูกค้าเอง

10.3.2 การจัดการด้านการตลาด

กลุ่มธุรกิจของผู้ประกอบการนั้นมีจำนวนสมาชิก 5 คน ในการผลิตสินค้าของผู้ประกอบการนั้นได้คำนึงถึงเรื่องการผลิตเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภค แต่ผู้ประกอบการไม่มีตราสินค้าเป็นของตัวเอง ในการตรวจสอบสินค้านั้น ผู้ประกอบการจะตรวจสอบความเรียบร้อยของสินค้าให้ละเอียดก่อนส่งออกจำหน่าย ลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าต่างประเทศ ซึ่งจะซื้อไปเพื่อตกแต่งบ้านและขายต่อ ในเรื่องของการให้คำแนะนำของลูกค้า นั้น มีคำแนะนำในเรื่องการปรับเปลี่ยนรูปแบบ ผู้ประกอบมีความคิดว่าจะพัฒนาผลิตภัณฑ์ตามคำแนะนำของลูกค้า ทางผู้ประกอบการเองไม่เคยได้มีการสำรวจอัตราการบริโภคสินค้าของผู้บริโภค ส่วนในการกำหนดราคาสินค้านั้น จะกำหนดจากค่าแรง ในราคาสินค้าที่กำหนดไว้นั้น ยังไม่รวมต้นทุนค่าขนส่งไปด้วย สำหรับเงื่อนไขในการตกลงซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้ากับลูกค้าแต่ละรายคือ ต้องมีการวางมัดจำ 10 % ของราคาสินค้านั้น ทางด้านกลยุทธ์ด้านราคาในการเสนอต่อลูกค้าถือ ถ้ามีการสั่งซื้อคราวละมาก ๆ ก็จะมีการลดราคา ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมการตลาดและการส่งเสริมการขายเพราะสินค้าของผู้ประกอบการจะเป็นสินค้าประเภทสั่งทำจากลูกค้าโดยตรงอยู่แล้ว ธุรกิจของผู้ประกอบการมีการแข่งขันด้านการค้า จำนวน 2 ราย และจุดเด่นของธุรกิจเมื่อเทียบกับคู่แข่งรายอื่น ๆ คือ งานไม้แกะสลักมีความละเอียด สวยงาม

10.3.3 การจัดการด้านการผลิต

ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบทำอยู่ในปัจจุบันคือ แห้งช้าง (ใช้เวลา 5 วัน ต่องาน 1 ชิ้นจำหน่ายในราคา 1,000 บาทต่อชิ้น) ชูศรีแบก (ใช้เวลา 1 อาทิตย์ ต่องาน 1 ชูศรีจำหน่ายในราคา 4,000 บาทต่อชูศรี) ผู้ประกอบการได้ทำเป็นอุตสาหกรรมครัวเรือน ผู้ประกอบการบริหารงานเพียงผู้เดียว แต่จะมีสมาชิกภายในครอบครัวและลูกจ้างเข้ามาช่วยงาน ในการปฏิบัติงานจะตั้งแต่เข้าจนถึงเย็น ในการผลิตสินค้านั้น ผู้ว่าจ้างจะเป็นผู้นำวัตถุดิบมาให้ผู้ประกอบการเอง ส่วนในเรื่องของวิธีการเก็บรักษาวัตถุดิบคือ จะเรียงไม้ให้เป็นระเบียบ เล็กใช้ได้ง่าย ผู้ประกอบการมีมาตรฐานในการควบคุมการผลิตสินค้าคือ คุณภาพสินค้าต้องสม่ำเสมอและต้องมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้น



ภาพที่ 5.19 งานไม้แกะสลักของคุณสมร บุญคุ้ม

10.3.4 สถานที่ในการบริหารธุรกิจชุมชน

ในการผลิตสินค้า ผู้ประกอบการจะใช้สถานที่บ้านของตนเองเป็นสถานที่ผลิตสินค้า สาเหตุที่ตั้งสถานที่ประกอบการที่บ้านนั้น เป็นเพราะไม่ต้องเสียค่าเช่า สะดวกในเรื่องของการจัดสรรวัสดุและวัตถุดิบในการผลิตสินค้า และสามารถใช้พื้นที่ภายในบ้านได้อย่างเต็มที่

10.3.5 การประเมินคุณภาพของผลิตภัณฑ์

การประเมินคุณภาพของผลิตภัณฑ์นั้น ในเบื้องต้นทางคุณสมรจะเป็นผู้ตรวจสอบเองก่อนที่จะส่งให้ลูกค้า เมื่อพบผลิตภัณฑ์ที่มีปัญหาจะทำการแยกออก เพื่อนำไปปรับปรุงแก้ไขผลิตภัณฑ์ และเมื่อถึงเวลาส่งผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าก็จะมีตรวจสอบอีกครั้งหนึ่งว่าผลิตภัณฑ์ถูกต้องตามที่ได้อบรมมางานให้หรือไม่

11. ขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมงานไม้แกะสลัก

ในขั้นตอนการทำหัตถกรรมงานไม้แกะสลักในจังหวัดเชียงใหม่ ผู้วิจัยได้อธิบายถึงขั้นตอนในการผลิตตามที่ได้สัมภาษณ์จากผู้ประกอบการและช่างแกะสลักทั้ง 10 กลุ่มตัวอย่างวิจัย โดยภาพที่นำมาประกอบบทความนี้นั้นอาจนำมาจากหลายกลุ่มเพื่ออธิบายให้เกิดความเข้าใจตรงกัน อาจเป็นภาพที่ไม่ต่อเนื่องกัน เนื่องจากเวลาที่ไปสัมภาษณ์และเก็บข้อมูล ทางผู้วิจัยไม่สามารถบันทึกภาพขั้นตอนการทำได้ครบทุกขั้นตอน ดังนั้นทางผู้วิจัยจึงประมวลผลข้อมูลดังกล่าวและเรียบเรียงข้อมูลให้เกิดความสมบูรณ์ ดังนี้

11.1 วัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการแกะสลัก

1) ไม้ คือ วัสดุที่ใช้มากที่สุดไม้ที่ใช้ในการแกะสลักมีอยู่หลายชนิด แต่ละชนิดให้ลักษณะที่แตกต่างกันออกไปตามสีต้นและลวดลายของไม้ ไม้สักเป็นไม้ที่นิยมใช้ในการแกะสลักมากที่สุดเพราะมีผิวละเอียดและลายไม้อายุ ดังภาพที่ 5.20



ภาพที่ 5.20 ไม้สักเก่า และไม้สักแผ่นสำเร็จรูป

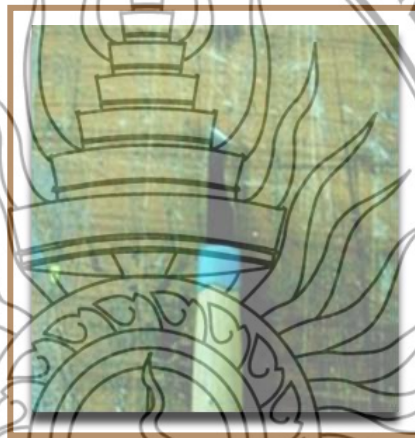
2) ค้อนไม้ ใช้สำหรับตอกส่ว ค้อนมีหลายขนาด เล็ก กลาง ใหญ่ ให้เลือกใช้ตามความเหมาะสม ขึ้นอยู่กับการใช้งาน ถ้าเป็นชิ้นงานที่ใช้ความละเอียด ให้ใช้ค้อนขนาดเล็กตอก และไม่ต้องออกแรงมาก ดังภาพที่ 5.21



ภาพที่ 5.21 ค้อนไม้

3) ลีว เป็นอุปกรณ์ที่สำคัญในการแกะสลักมีหลายชนิด ได้แก่ ลีวขุด ลีวฉาก ลีวขมวด ลีวเลียบมือ ลีวทำมาจากเหล็กกล้าที่แข็งและเหนียว ลีวมีหลายขนาด เช่น เล็ก กลาง ใหญ่ สำหรับใช้ในงานแกะสลักแบบหยาบ งานแกะสลักที่มีลายละเอียด ลีวที่ใช้จะต้องมีความคมจึงจะทำให้ชิ้นงานที่ออกมามีความประณีต ละเอียด คมชัด สวยงาม ลีวที่ใช้ในการแกะสลัก แบ่งตามลักษณะรูปร่างได้ 3 ประเภท ดังนี้

3.1 ลีวเลียบมือ มีขนาดใหญ่ กลาง เล็ก ทำจากเหล็กกล้า ค้ำเป็นไม้ สามารถเปลี่ยนค้ำได้ ปลายตัดเป็น รูปตัวยู ใช้เจาะ ขึ้นรูป หรือเจาะร่อง ดังภาพที่ 5.22



ภาพที่ 5.22 ลีวเลียบมือ

3.2 ลีวตัววี มีขนาดใหญ่ กลาง เล็ก ทำจากเหล็กกล้า ค้ำเป็นไม้ สามารถเปลี่ยนค้ำได้ ปลายตัดเป็น รูปตัววี ส่วนมากใช้เจาะร่องให้ลึก และใช้ทำรายละเอียด ดังภาพที่ 5.23



ภาพที่ 5.23 ลีวตัววี

3.3 ลีวแบน มีขนาดใหญ่ กลาง เล็ก ทำจากเหล็กกล้า ค้ำเป็นไม้ สามารถเปลี่ยนค้ำได้ ปลายตัดแบน ใช้สำหรับเดินเส้น หรือตัดเส้น ดังภาพที่ 5.24 และภาพที่ 5.25



ภาพที่ 5.24 สิวแบน



ภาพที่ 5.25 สิวตัว U (สิวหน้าโค้งลึก)

ทั้งนี้ ศล้าหนึ่งคน จะมีสิวคู่ใจของตัวเองหนึ่งชุด ซึ่งแต่ละคนจะให้ความสำคัญ และเก็บรักษาตัวของตัวเองเป็นอย่างดี ถือว่าเป็นของสูง เป็นเครื่องมือสำคัญ ที่ใช้ในการแกะสลัก ดังภาพที่ 5.26



ภาพที่ 5.26 ชุดสัว

4) ส่วน ใช้สำหรับเจาะรู หรือร่อง มีทั้งขนาดเล็ก ใหญ่ และต้องมีความคม หากไม่คม จะต้องเปลี่ยนดอกส่วนใหม่เพื่อให้ชิ้นงานที่ออกมามีความคมชัด สวยงาม เรียบร้อย ดังภาพที่ 5.27



ภาพที่ 5.27 ส่วน

5) กระจกอลากลาย ส่วนใหญ่จะใช้กระจกไขสำหรับลอกแบบลายจากภาพจริง แล้วนำไปทากาวทาบนิดกับแผ่นไม้ที่จะใช้ แกะสลัก โดยให้มีขนาดเท่ากับแผ่นไม้ กระจกไข มีคุณสมบัติคือ มีความใส บาง เมื่อทาบบกับภาพจริงสามารถ มองเห็นชัดเจน ดังภาพที่ 5.28



ภาพที่ 5.28 กระจกอลากลาย

6) ดินสอ ที่ใช้ในการลอกลายมีทั้งดินสอดำและดินสอสี หรือใช้ปากกาสำหรับลอกลาย ปลายดินสอต้องแหลมเพื่อใช้เขียนหรือขีดเส้นหรือทำเครื่องหมายบนกระดาษลอกลายหรือบนไม้ ให้มีความคมชัดมากขึ้น ดังภาพที่ 5.29



ภาพที่ 5.29 อุปกรณ์ที่ใช้ในการเขียนลาย

7) แปรงทาสี มี 2 ชนิด คือ แปรงขนม้า และแปรงขนอ่อน แปรงขนม้าใช้สำหรับทาสีส่วนแปรงขนอ่อน ใช้สำหรับทาแล็กเกอร์ เลือกใช้ให้เหมาะกับชิ้นงานเมื่อใช้เสร็จแล้วให้ทำความสะอาดแปรงทาสีทุกครั้ง เพื่อสะดวกในการ นำมาใช้ครั้งต่อไป ดังภาพที่ 5.30



ภาพที่ 5.30 แปรงทาสี

8) กระดาษทราย มีหลายเบอร์ แต่ละเบอร์มีลักษณะความละเอียด ความหยาบแตกต่างกันขึ้นอยู่กับการใช้งาน ถ้าเป็นงานที่ต้องใช้ความละเอียดจะนิยมใช้กระดาษทรายเบอร์ 0 ถ้าเป็นงานหยาบนิยมใช้กระดาษทรายเบอร์ 4 ดังภาพที่ 5.31



ภาพที่ 5.31 กระดาษทราย

9) แล็กเกอร์ ใช้สำหรับเคลือบไม้ให้มีความเงาเวลาใช้ให้ผสมทินเนอร์ให้พอแล้ว นำมาทาไม้ที่ผ่านการขัดผิวหรือทำความสะอาดแล้ว แล็กเกอร์จะมีขายทั้งแบบขวด แบบปั๊ม และแบบถัง สามารถเลือกซื้อได้ให้เหมาะกับ ปริมาณงานที่ใช้ ดังภาพที่ 5.32



ภาพที่ 5.32 แล็กเกอร์

10) กบไฟฟ้า ใช้สำหรับไสไม้ให้มีความเรียบ ไม่มีเลี้ยนเวลานำมาแกะสลักจะได้ไม่ปึกมือ ดังภาพที่ 5.33



ภาพที่ 5.33 กบไฟฟ้า

11) กาวลาเท็ก หรือกาวน้ำ ใช้สำหรับทากระดาษที่ลอกลายเสร็จแล้วติดกับแผ่นไม้ที่จะใช้สำหรับแกะสลัก การทากาวไม่ควรทามากเกินไป จะทำให้กระดาษย่นไม่เรียบ ทำให้การแกะลายไม่ดี สำหรับกาวน้ำจะใช้ทาบริเวณไม้ที่แตกหักแล้วประกบให้ติดกัน ดังภาพที่ 5.34



ภาพที่ 5.34 กาว

12) ตลับเมตร มีหลายขนาดตั้งแต่ 5 เมตร ขึ้นไป ใช้วัดขนาดของไม้ตามความต้องการที่จะใช้งาน เช่น ความกว้าง ความยาว มีการวัดขนาดก่อนที่จะ ตัดไม้ เพื่อป้องกันการสูญเสียหรือเป็นการประหยัดไม้ ดังภาพที่ 5.35



ภาพที่ 5.35 ตลับเมตร

13) หินลับส่ว ใช้สำหรับลับส่วให้มีความคม หินจะมีลักษณะที่หยาบ สามารถลับส่วให้มีความคมได้ เวลาแกะสลักจะได้ไม่ต้องออกแรงมาก และชิ้นงานมีความคมและละเอียด จึงต้องใช้หินลับส่วเพื่อให้ส่วมีความคมอยู่เสมอ ดังภาพที่ 5.36



ภาพที่ 5.36 หินลับส่ว

14) เลื่อย ใช้สำหรับเลื่อยไม้ตามขนาดที่ต้องการ เป็นเลื่อยที่ต้องใช้มือสามารถเลื่อยไม้ที่มีขนาดไม่ใหญ่มากเลื่อยที่นำมาใช้งานจะต้องมีความคมอยู่เสมอเพื่อให้ชิ้นงานที่ออกมามีความเรียบ และไม่ต้องออกแรงมาก ดังภาพที่ 5.37



ภาพที่ 5.37 เลื่อย

11.2 ขั้นตอนการผลิตหัตถกรรมงานไม้แกะสลัก

ในที่นี้ทางผู้วิจัยจะขออธิบายถึงขั้นตอนการแกะสลักไม้แผ่นรูปช้าง ที่มีผู้ประกอบการบางท่านได้ประกอบธุรกิจ โดยมีขั้นตอน ดังนี้

- 1) จัดเตรียมวัสดุอุปกรณ์ที่ใช้ในการแกะสลักไม้ ได้แก่ ชุตส่วและค้อน ดังภาพที่ 5.38



ภาพที่ 5.38 อุปกรณ์การแกะสลัก

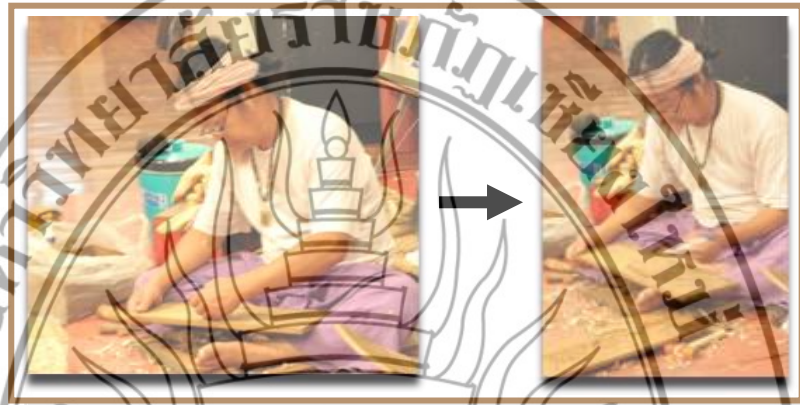
- 2) ทำการวัดและตัดไม้ให้ได้ตามแบบที่ต้องการ จะใช้ไม้ขนาด 2 นิ้ว x 8 นิ้ว x 50 ซม. (ขนาดของแผ่นไม้หรือท่อนไม้ขึ้นอยู่กับชิ้นงานแต่ละชิ้นของช่างแต่ละคนท่าน) ดังภาพที่ 5.39



ภาพที่ 5.39 แผ่นไม้ที่ทำการวัดขนาดแล้วตัด

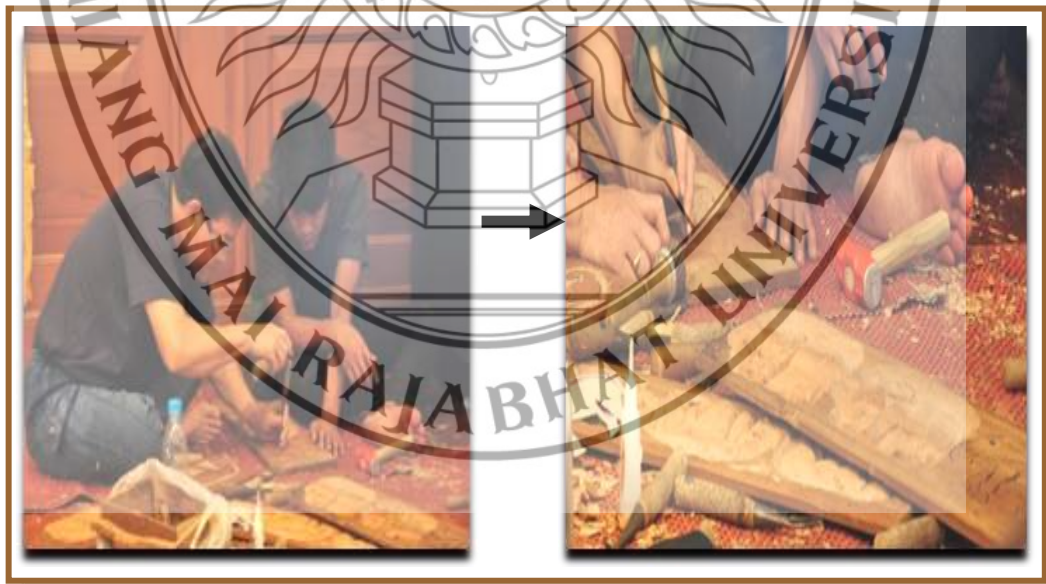
ที่มา : ไม้แกะสลัก, 2553 : ระบบออนไลน์

3) ใช้กระดาษลอกลายตามแบบที่กำหนดหรือ ใช้ปากกาดินสอวาดรูปจากต้นฉบับลงบนแผ่นไม้ แล้วใช้กาวลาเท็กทาที่ไม่นำแบบที่ลอกลายหรือแบบที่วาดจากต้นฉบับวาง ทาบติดทับบนเนื้อไม้รอจนกาวแห้ง แล้วจึงลอกกระดาษออก แต่ช่างบางท่านอาจวาดแบบลงบนเนื้อไม้เลยขึ้นอยู่กับความถนัดของช่างแต่ละคน ดังภาพที่ 5.40



ภาพที่ 5.40 การลอกลายลงบนแผ่นไม้

4) การขึ้นรูป เป็นการแกะที่ส่วนหัวช้างและอวัยวะส่วนต่างๆ ไล่ลงตามลำตัวลงไปถึงส่วนขา และหางให้เห็นเป็นโครงร่าง และแกะเก็บรายละเอียดของวง งา ตา หู ช้าง และอวัยวะส่วนต่างๆ ความลึก 1-1.5 นิ้ว เพื่อให้เห็นโครงร่างที่เด่นชัด ดังภาพที่ 5.41



ภาพที่ 5.41 การขึ้นรูป

5) หลังจากการขึ้นรูปแล้ว ก็ใช้ลวดขนาดใหญ่สลักลวดลาย เพื่อเป็นการเน้นให้เห็นชัดว่าส่วนไหนที่เป็นลวดลาย และส่วนไหนที่เป็นพื้นไม้ทำให้ง่ายต่อการแกะสลัก ดังภาพที่ 5.42



ภาพที่ 5.42 การแกะเน้นลวดลาย

6) จากนั้นช่างจะทำการ โกลนลายหรือการแกะสลักลวดลาย คือการใช้ลวดที่มีความคม มีขนาดและหน้าของลวดต่าง ๆ เช่น ลวดหน้าตรง หน้าโค้ง และค้อนไม้ เป็นเครื่องมือในการแกะสลัก เพื่อทำให้เกิดลวดลายซึ่งต้องใช้ค้อนไม้ในการตอกและใช้ลวดทำการขุด การปาดและการแกะลวดลายทำให้เกิดความงามตามรูปแบบที่ต้องการ ดังภาพที่ 5.43



ภาพที่ 5.43 การแกะสลักลวดลายลงไม้บนไม้

7) เมื่อแกะสลักเสร็จ ช่างก็จะทำการเก็บรายละเอียดของลวดลายให้มีความเรียบร้อย สมบูรณ์ ด้วยลวดในแบบขนาดต่าง ๆ เช่น ลวดเส้นมือ ลวดขมวด ดังภาพที่ 5.44



ภาพที่ 5.44 การใช้ลวดเก็บรายละเอียดงานชิ้นงาน

8) เมื่อเก็บลายละเอียดเสร็จ ช่วงก็จะทำการขัดเนื้อไม้ด้วยกระดาษทราย (โดยจะใช้กระดาษทรายเบอร์ 0 โดยจะขัดเบา ๆ เพื่อไม่ให้ลายหาย) เพื่อให้เนื้อไม้มีความละเอียดและสวยงาม หรือไม่ก็ขัดด้วยเครื่องขัดหัวเหล็กเพื่อขัดเงาอีกที จากนั้นก็ทาด้วยดินสอพอง เพื่อเป็นการอุดรูของเนื้อไม้ ดังภาพที่ 5.45



ภาพที่ 5.45 การขัดไม้ด้วยกระดาษทราย
ที่มา : ไม้แกะสลัก, 2553 : ระบบออนไลน์

9) เมื่อขัดด้วยกระดาษทรายแล้ว ก็จะได้นงานแกะสลัก ดังภาพที่ 5.46



ภาพที่ 5.46 งานแกะสลักหลักจากการขัดด้วยกระดาษทราย

10) ในขั้นตอนสุดท้ายจะเป็นการทาน้ำมันเคลือบเนื้อไม้ หรือทาน้ำมันชักเงา หรือ ทาย้อมสีไม้ ลงบนชิ้นงานที่แกะสลักเสร็จแล้ว ดังภาพที่ 5.47 และภาพที่ 5.48



ภาพที่ 5.47 การทาน้ำมันเคลือบเนื้อไม้ หรือ ทาน้ำมันชักเงา



ภาพที่ 5.48 ผลิตภัณฑ์แกะสลักรูปช้างพร้อมจำหน่าย