

T 158810

การศึกษาครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ 3 ประการ คือ 1.เพื่อศึกษาถึงการก่อเกิดของกลุ่มเครื่องเคลือบดินเผาเวียงกาหลง 2.เพื่อศึกษาถึงกระบวนการการดำเนินงานของกลุ่ม และ 3.เพื่อศึกษาถึงปัญหาอุปสรรคของกลุ่มเครื่องเคลือบดินเผาเวียงกาหลง ตำบลเวียงกาหลง อำเภอเวียงป่าเป้า จังหวัดเชียงราย การศึกษาครั้งนี้ใช้การสัมภาษณ์เจาะลึกจากผู้ให้ข้อมูลจากกลุ่มเครื่องเคลือบดินเผาเวียงกาหลงมี 4 กลุ่ม ได้แก่ 1.กลุ่มเครื่องเคลือบดินเผาเวียงกาหลง 2.กลุ่มเครื่องเคลือบโบราณเวียงกาหลง 3.กลุ่มเวียงกาหลงเซรามิก และ 4.กลุ่มฟื้นฟูศิลปะเวียงกาหลง

ผลการศึกษา

1. ด้านองค์กร กลุ่มเครื่องเคลือบดินเผาเวียงกาหลงทั้ง 4 กลุ่มใช้ระยะเวลาในการจัดตั้งกลุ่มประมาณ 1-2 ปี ผู้นำกลุ่มมาจากการคัดเลือกของสมาชิกภายในกลุ่ม โดยในแต่ละกลุ่มมีการกำหนดคุณสมบัติของผู้นำกลุ่ม และของสมาชิกทุกกลุ่ม สมาชิกร่วมกันจัดทำระเบียบของกลุ่มเพื่อให้สมาชิกถือปฏิบัติ แรงงานของกลุ่ม คือสมาชิกภายในกลุ่ม ซึ่งแรงงานส่วนใหญ่มีภูมิลำเนาในท้องถิ่นตำบลเวียงกาหลง แต่ละกลุ่มมีสมาชิกอยู่ระหว่าง 10-30 คน แต่ละกลุ่มทั้ง 4 กลุ่มมีแผนการขยายทุนในปี พ.ศ.2547 แต่ยังขาดโอกาสในการเข้าถึงแหล่งทุน กลุ่มมีการระดมทุนจากสมาชิกและมีการแบ่งเปอร์เซ็นต์จากกำไรไว้ในกองทุน รวมทั้งมีการกู้เงินจากธนาคารเพื่อนำมาลงทุนเพิ่ม

2. ด้านผลิตภัณฑ์ กลุ่มเครื่องเคลือบดินเผาเวียงกาหลง 3 ใน 4 กลุ่ม ใช้วัตถุดิบในพื้นที่ในการผลิตมากกว่าร้อยละ 80 แรงงานที่ส่วนใหญ่ทำงานเต็มเวลา ที่มาของรูปแบบ สี ลาย

T 158810

ของผลิตภัณฑ์ ใช้วัตถุดิบราวมที่ซุดพบเป็นต้นแบบ กลุ่มมีการพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์โดยอาศัยภูมิปัญญาดั้งเดิม ทำให้กลุ่มมีผลิตภัณฑ์หลายรูปแบบ ทุกกลุ่มมีกำลังการผลิตที่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้ามีเครือข่ายในการช่วยกันผลิต

3. ด้านการตลาด แหล่งจำหน่ายหลักของแต่ละกลุ่มมีทั้งภายในจังหวัดและภายนอกจังหวัด มีเพียงหนึ่งกลุ่มเท่านั้นที่มีการส่งออก มีการจำหน่ายตลอดทั้งปีในทุกกลุ่ม และเป็นผู้จำหน่ายสินค้าเองโดยไม่ผ่านคนกลาง และขายเงินสดไม่ขายเงินเชื่อ การกำหนดราคาแต่ละกลุ่มเป็นผู้กำหนดราคาขายสินค้าของกลุ่มเอง มีการประชาสัมพันธ์หลายรูปแบบ เช่น จัดทำสื่อสิ่งพิมพ์ การออกร้านตามงานต่างๆ การประชาสัมพันธ์ทาง Internet ผ่านทาง Website ของ 1ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ (OTOP)

4. ด้านการเงินการบัญชี แหล่งที่มาของเงินทุน มาจากการระดมจากสมาชิกและจากธนาคาร ทุกกลุ่มมีการจัดทำบัญชีอย่างง่าย ๆ เป็นบัญชีรายรับ – รายจ่ายปกติ มีเพียงกลุ่มเวียงกาหลงเซรามิกเท่านั้นที่มีผู้จัดทำบัญชีจบทางด้านบัญชีมาโดยตรง

การปันผลและค่าตอบแทนให้กับสมาชิกของแต่ละกลุ่มแตกต่างกันขึ้นอยู่กับการตกลงของสมาชิกแต่ละกลุ่ม

ข้อเสนอแนะ

1. ส่วนราชการที่ให้การส่งเสริมสนับสนุน จะต้องมีความเข้าใจหลักการพัฒนาอาชีพนั้นๆ และควรทำอย่างจริงจังและมีความต่อเนื่อง
2. กลุ่มเครื่องเคลือบดินเผาเวียงกาหลงควรมีการร่วมมือกันและเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินกิจการของกลุ่ม
3. กลุ่มเครื่องเคลือบดินเผาเวียงกาหลงควรพัฒนากระบวนการผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อเข้าสู่มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.) มากขึ้น
4. กลุ่มควรมีการวางแผนพัฒนาในระยะยาว โดยเฉพาะเรื่องการค้าขายเทคโนโลยีและการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และเรื่องการตลาด

ABSTRACT

TE 158810

Title of Research Paper : Development of the wiangkalong Porcelain Groups in
Tambon Wiangkalong, Wing Papao Sistrict, Chiangrai
Province

Author : Mr.Somkiat Jermsak

Degree : Master of Arts (Social Development)

Year : 2004

The three purposes of the study were 1) to reveal the origin of the Wiangkalong Porcelain groups, 2) to find out the groups' operation process, and 3) to identify the problems and obstacles of the groups. In-depth interview was conducted to collect the data from 4 groups of key informants from the Wiangkalong Porcelain groups in Tambon Wiangkalong, Wiang Papao District, Chiangrai Province. These groups were 1) the porcelain group 2) the ancient china group 3) the ceramic group and 4) the art revival group.

The findings were summed up below :

1. Organization. The process of forming the four groups of Wiangkalong porcelain took 1-2 years. The leader of each group were selected by the group members. First, the qualifications of the leader and these of the group members were determined. The group members then drafted the regulation together. The labor consisted of the group members. Most of them lived in Tambon Wiangkalong. Each group had 10-30 members. Also each of the four group had a plan to increase the investment in 2004 but they still could not access to the fund sources. The group mobilized the fund from the members and some percentage of the profit was kept as an investment fund. Besides they made a loan from a bank for additional investment.

2. Products. Three out of the four groups used more than 80% of local raw material. Most labor worked full time. The pattern, colors and designs are imitated from ancient articles that were discovered in excavation. The products were developed by using the local intellect, so they had a variety of forms and designs. All the group had enough

TE 158810

production capacity to meet the needs of the customers. There was also a production network.

3. Marketing. The main distribution channel of each group were both in and outside the province. Only one group could export the products. All groups could sell their products all year round. They directly sold their goods to the customers and the customers paid in cash, not by credit. The groups themselves also fixed their product prices. Several means of public relations were carried out : publications, exhibitions in trade fairs , the Internet and the OTOP web site.

4. Finance and accounting. The fund sources were mobilization of money from the members and bank loans. Every group did a simple bookkeeping, a common credit debit account. Only the ceramic group had an accountant who graduated from the accounting field.

The methods of sharing dividends and wages to the members differed from group to group, depending on the agreement of each group.

Recommendations

1. The government agency that promoted the groups should have a good understanding of how to develop that occupation. The development should be carried at seriously and continuously.

2. The porcelain groups in Tambon Wiangkalong should cooperate well to increase their efficiency.

3. The group should develop the production process to reach the community product standard.

4. The groups should set a long-term development plan, especially about technology transfer, product development, and marketing.