

บทที่ 4

ผลการวิจัยและวิจารณ์

การศึกษาวิจัยเรื่อง “ การผลิตและการตลาดหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่” ผู้ทำการวิจัยได้นำเสนอผลการวิจัย โดยแบ่งการนำเสนอตามวัตถุประสงค์ ดังต่อไปนี้

1. เพื่อศึกษาความเป็นมาของหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน
2. เพื่อศึกษากระบวนการการผลิตและการตลาดหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
3. เพื่อศึกษาปัญหาการผลิตและการตลาดหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูลเป็นแบบนำสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นเองตามโครงสร้างของวัตถุประสงค์การวิจัย โดยผู้วิจัยดำเนินการสัมภาษณ์เจ้าของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลายด้วยตนเอง ตามตารางนัดหมาย ทั้งนี้ ผู้วิจัยได้ตรวจสอบคุณภาพด้านความเที่ยงตรงเชิงเนื้อหา (content validity) โดยนำร่างแบบนำสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างให้อาจารย์ที่ปรึกษาพิจารณาและได้ปรับปรุงแก้ไขก่อนนำไปใช้เก็บข้อมูลในภาคสนาม โครงสร้างของแบบนำสัมภาษณ์มีรายละเอียด ดังนี้

1. กลุ่มผู้ทำการผลิต
 - 1.1 ประวัติและสภาพทั่วไปของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย
ประเภทที่ทำการผลิต
 - 1.2 ด้านผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิต ประกอบด้วย
 - 1.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์ที่ผลิต
 - 1.2.2 กระบวนการผลิต
 - 1.3 ด้านการตลาด ประกอบด้วย
 - 1.3.1 ด้านผลิตภัณฑ์ (product)
 - 1.3.2 ด้านราคา (price)
 - 1.3.3 ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (place)
 - 1.3.4 ด้านการส่งเสริมการตลาด (promotion)
2. กลุ่มผู้ทำการค้า

2.1 ประวัติและสภาพทั่วไปของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย
ประเภทที่ทำการค้า

2.2 ด้านผลิตภัณฑ์และกระบวนการค้า ประกอบด้วย

2.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์ที่ขาย

2.2.2 รูปแบบการขายสินค้า

2.3 ด้านการตลาด ประกอบด้วย

2.3.1 ด้านผลิตภัณฑ์ (product)

2.3.2 ด้านราคา (price)

2.3.3 ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (place)

2.3.4 ด้านการส่งเสริมการตลาด (promotion)

3. กลุ่มผู้ผลิตและขายเท่า ๆ กัน

3.1 ประวัติของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ประเภทที่ทำการผลิต
และขายเท่า ๆ กัน

3.2 ด้านผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิต ประกอบด้วย

3.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์ที่ผลิต

3.2.2 กระบวนการผลิต

3.3 ด้านการตลาด ประกอบด้วย

3.3.1 ด้านผลิตภัณฑ์ (product)

3.3.2 ด้านราคา (price)

3.3.3 ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (place)

3.3.4 ด้านการส่งเสริมการตลาด (promotion)

4. ปัญหาด้านการผลิตและการตลาดหัตถกรรมเครื่องเงิน

5. การพัฒนาอุตสาหกรรมกลุ่มสินค้าหัตถกรรม

6. สรุป

ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ ผู้วิจัยนำมาวิเคราะห์และนำเสนอในเชิงพรรณนา
โดยแบ่งกลุ่มร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ออกเป็น 3 กลุ่ม ตามรูปแบบของการดำเนินธุรกิจ
คือ 1) กลุ่มที่ทำการผลิต 2) กลุ่มที่ทำการค้าและ 3) กลุ่มที่ผลิตและขายเท่า ๆ กัน มีประชากร
จำนวน 8 ร้าน ผลการศึกษา มีดังนี้

1. กลุ่มที่ทำการผลิต

1.1 ประวัติและสภาพทั่วไปของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ประเภทที่ทำการผลิต

ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ประเภทที่ทำการผลิต มีประชากรจำนวน 2 ร้าน ผลการศึกษาพบว่า จำนวนทั้งหมดมีลักษณะการดำเนินธุรกิจที่เหมือนกัน คือ ทำธุรกิจแบบครัวเรือนซึ่งสืบทอดจากบรรพบุรุษ ไม่มีการจดทะเบียนในรูปแบบนิติบุคคลและเจ้าของร้านมีอำนาจในการตัดสินใจแต่เพียงผู้เดียวโดยให้เหตุผลว่า การจดทะเบียนเป็นบริษัทจะต้องใช้เงินทุนมากจึงไม่ได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล ส่วนอีกหนึ่งร้านได้กล่าวว่า เหตุผลที่ไม่ได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคลเพราะ ไม่มีหน่วยงานของรัฐเข้ามาดูแล ทั้ง ๆ ที่ร้านอยู่ติดกับถนนแต่เจ้าหน้าที่ก็ไม่ได้เข้ามาเก็บภาษีป้ายแต่อย่างใด จึงมีความคิดว่าการจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลนอกจากจะสิ้นเปลืองแล้ว ก็ไม่มีประโยชน์ใดเกิดขึ้นเพราะหน่วยงานของภาครัฐไม่ให้ความสำคัญ และเข้ามาดูแล ดังนั้นการดำเนินกิจการแบบครัวเรือน จึงสะดวกและประหยัดมากกว่า

ส่วนระยะเวลาของการดำเนินธุรกิจ โดยแบ่งระยะเวลาของการดำเนินธุรกิจตามช่วงอายุคน ผลการศึกษาพบว่า มีหนึ่งร้าน ที่ดำเนินธุรกิจหัตถกรรมเครื่องเงินมาแล้ว เป็นระยะเวลา 2 ช่วงอายุคน คือ รุ่นพ่อแม่ และรุ่นลูก แต่ในอดีตไม่ได้ทำธุรกิจหัตถกรรมเครื่องเงินอย่างจริงจังเพราะประกอบอาชีพอย่างอื่นไปด้วย เช่น ช่างไฟฟ้า ช่างก่อสร้าง เป็นต้น ต่อมาจึงเริ่มทำธุรกิจหัตถกรรมเครื่องเงินอย่างจริงจัง โดยสืบทอดกิจการมาจากพ่อแม่ ทำธุรกิจมาแล้วเป็นระยะเวลา สิบกว่าปีและรับผลิตเครื่องเงินอย่างเดียว ส่วนอีกหนึ่งร้านพบว่า ดำเนินธุรกิจมาแล้ว เป็นระยะเวลา 3 ช่วงอายุคน คือ รุ่นปู่ย่า รุ่นพ่อแม่ และรุ่นลูก เป็นร้านที่ผลิตเครื่องเงินเพียงอย่างเดียวและผลิตที่บ้านซึ่งในแต่ละช่วงอายุมีการปรับปรุงรูปแบบของกิจการมาตามลำดับแต่ยังคงอนุรักษ์วัฒนธรรมดั้งเดิมเอาไว้

เมื่อสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของรูปแบบการดำเนินงานของกิจการในปัจจุบัน ผู้ประกอบการทั้งสองต่างมีความคิดเห็นสอดคล้องกันว่า รูปแบบการดำเนินงานของกิจการ มีความเหมาะสมกับสถานะปัจจุบัน ไม่ต้องการปรับเปลี่ยนรูปแบบและขยายกิจการ ซึ่งจำนวนหนึ่งร้านให้เหตุผลว่า ไม่ต้องการที่จะปรับเปลี่ยนรูปแบบกิจการเพราะไม่สามารถขยายตลาดให้เพิ่มมากขึ้นได้ อีกทั้งจำนวนคนซื้อและคนงานมีจำนวนลดลง จึงทำให้เกิดความสมดุลและกิจการยังคงมีรายได้ที่จะดำเนินธุรกิจต่อไปได้ ส่วนอีกหนึ่งร้าน ได้แสดงความคิดเห็นว่า ในอดีตเคยมีความคิดที่จะปรับเปลี่ยนรูปแบบของกิจการและจดทะเบียนเป็นบริษัทเพราะมีโรงหล่อพระและโรงหล่อเงินเป็นของตัวเองแต่ยังประสบปัญหาสำคัญ คือ ไม่สามารถหาตลาดมา

รองรับสินค้าได้เพราะมีความรู้ที่น้อย จบการศึกษาเพียงชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 เท่านั้น และแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติมว่า คนที่มีการศึกษาสูงกว่ามักจะเอาเปรียบและต้องการจะรวมกลุ่มกับช่างที่มีความรู้ที่ใกล้เคียงกันเพราะงานศิลปะ ไม่ได้ขึ้นอยู่กับความรู้แต่ขึ้นอยู่กับฝีมือ

นอกจากนี้ทั้งสองร้านให้เหตุผลเพิ่มเติมว่า ปัจจุบันราคาของวัตถุดิบมีแนวโน้มสูงขึ้นเรื่อย ๆ ภาวะการเมืองและเศรษฐกิจมีความผันผวน ไม่แน่นอน และรัฐบาลไม่มีความจริงใจในการช่วยเหลือผู้ประกอบการ คือ กำหนดนโยบายให้เจ้าของร้านหักค่าธรรมเนียมเครื่องเงิน วัวลายปฏิบัติแต่ไม่ได้ส่งเสริมด้านเงินทุนและแหล่งตลาดที่เหมาะสม บางครั้งจัดกิจกรรมเพื่อนำสินค้าไปออกร้านแต่ไม่ทำอย่างต่อเนื่อง นอกจากนี้ ยังให้ความช่วยเหลือไม่ตรงกับความต้องการของผู้ผลิต คือ ไม่ได้เข้ามาสนับสนุนการผลิตและจำหน่าย แต่ใช้วิธีเข้ามาปรับเปลี่ยนวิธีการผลิตให้เป็นแบบสมัยใหม่ ซึ่งช่างเครื่องเงินแต่ละคนมีความชำนาญในการผลิตแบบแนวดั้งเดิมและช่างมีอายุมากแล้ว การจะให้ปรับเปลี่ยนวิธีการผลิตให้ทันสมัย นำเทคโนโลยีมาช่วยในการผลิตและปรับเปลี่ยนไปผลิตสินค้าอื่น ๆ ที่ไม่เคยผลิตมาก่อน ช่างจะต้องใช้เวลาเรียนรู้เป็นเวลานานและจะต้องใช้เงินทุนจำนวนมากในการลงทุนเพื่อปรับเปลี่ยนไปผลิตสินค้าอย่างอื่นตามคำแนะนำของภาครัฐ ทำให้เกิดความคิดเห็นที่ขัดแย้งกันและมีความคิดว่าหากขยายกิจการหรือปรับเปลี่ยนรูปแบบอาจจะทำให้ขาดทุนมากกว่าที่จะได้กำไร

ในส่วนของการรวมกลุ่มหรือเข้าเป็นสมาชิกของกลุ่มหรือชมรมต่างๆ ของบ้านวัวลาย ซึ่งจัดตั้งโดยชาวบ้านในชุมชนบ้านวัวลายที่ประกอบธุรกิจหักค่าธรรมเนียมเครื่องเงิน บ้านวัวลาย ซึ่งมีวัตถุประสงค์ในการรวมกลุ่มและก่อตั้งชมรมต่าง ๆ เพื่อช่วยเหลือสมาชิกในกลุ่ม ในส่วนของการรับทำและจำหน่ายผลิตภัณฑ์หักค่าธรรมเนียมเครื่องเงินและเพื่อส่งเสริมฟื้นฟูหักค่าธรรมเนียมเครื่องเงินให้คงอยู่ต่อไป ปัจจุบันมีการจัดตั้งกลุ่มหรือชมรมต่าง ๆ ของบ้านวัวลายหลายกลุ่ม เช่น กลุ่มหัตถศิลป์ด้านนาฬิกาพระพุทธรูป เป็นต้น ตัวอย่างของกลุ่มหัตถศิลป์ด้านนาฬิกาพระพุทธรูป ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีการรวมตัวกันอย่างเข้มแข็งที่สุดในบ้านวัวลาย มีสมาชิกจำนวน 32 ราย เจือปนใจในการเป็นสมาชิกของกลุ่มหัตถศิลป์ด้านนาฬิกาพระพุทธรูป คือ ผู้ที่สนใจการทำเครื่องเงิน แผ่นภาพอะลูมิเนียม และมาเรียนการทำแผ่นภาพอะลูมิเนียม เครื่องเงินกับวัดศรีสุพรรณ โดยมีงานหลักของกลุ่ม คือ การทำอุโบสถเงิน ซึ่งชมรมจะแบ่งงานให้สมาชิกช่วยกันทำ ส่วนกลุ่มหรือชมรมอื่นๆ ของบ้านวัวลายยังมีการรวมกลุ่มไม่เข้มแข็งและไม่เป็นรูปธรรม

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบธุรกิจหักค่าธรรมเนียมเครื่องเงิน จำนวนหนึ่งร้านให้ความสำคัญและเข้าร่วมเป็นสมาชิกของกลุ่มหรือชมรมต่างๆ ของบ้านวัวลาย เพราะคิดว่ากลุ่มหรือชมรมจะมีส่วนให้ยอดขายของร้านเพิ่มมากขึ้น คือ เป็นตัวกลางนำสินค้าไปออกงานต่าง ๆ และช่วยประชาสัมพันธ์สินค้าให้เป็นที่รู้จัก ส่วนอีกหนึ่งร้าน ไม่ได้เข้าร่วมเป็นสมาชิกของกลุ่มหรือ

ชมรมเพราะเกรงว่าจะถูกเอารัดเอาเปรียบจากผู้ร่วมกลุ่มหรือชมรมซึ่งมีการศึกษาสูงกว่า และแสดงความคิดเห็นเพิ่มเติมว่า การกระจายผลประโยชน์ของกลุ่มชมรมนั้น เป็นการเอื้อประโยชน์ให้กับร้านใหญ่ๆ ที่มีชื่อเสียง บางร้านเท่านั้น ทางกลุ่มหรือชมรมไม่ได้สนับสนุนหรือให้ความช่วยเหลือกับร้านเล็กๆ แต่อย่างใด และร้านจำนวนทั้งสองร้าน ได้แสดงความคิดเห็นที่สอดคล้องกันเกี่ยวกับกลุ่มหรือชมรมว่าการรวมกลุ่มยัง ไม่มีความเข้มแข็งเพราะสมาชิกส่วนใหญ่จะมีความรู้สึกลัวความระแวงซึ่งกันและกัน เช่น มีความคิดว่าถ้าหากลงทุนไปแล้วจะได้รับผลประโยชน์มาน้อยเพียงใดและภาวะการตลาด ไม่ขยายตัว ส่งผลให้ผู้ประกอบการไม่มีความกระตือรือร้นในการรวมกลุ่ม แต่ถ้าหากมีการ รวมตัวกัน ได้อย่างเข้มแข็งและมีเงินทุนเวียนมาก จะทำให้มีการพัฒนารูปแบบของผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้นและในอนาคตอาจจะมีการพัฒนาด้านเครื่องประดับด้วย ในปัจจุบันบ้านวัวลายไม่ได้เน้นการผลิตเครื่องประดับเพราะช่างไม่มีความชำนาญและส่วนใหญ่เป็นช่างเก่าแก่ มีอายุมากจึงเน้นการผลิตสินค้ารูปแบบดั้งเดิม และมีความคิดว่าถ้าผลิตสินค้าเครื่องประดับจะไม่สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการเดิมได้ เพราะผู้ประกอบการที่ผลิตสินค้าเครื่องประดับอยู่แล้ว จะมีความชำนาญและประสบการณ์มากกว่าจะได้เปรียบในการแข่งขันและสามารถบริหารงานมีประสิทธิภาพมากกว่า

เมื่อสอบถามความคิดเห็นของเจ้าของกิจการหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ประเภทที่ผลิต เกี่ยวกับผลกระทบจากภายนอกที่มีผลต่อธุรกิจ ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินทั้งสองร้าน มีความเห็นสอดคล้องกันว่า การเมืองมีผลต่อการดำเนินธุรกิจมากเพราะถ้าหากภาวะการเมืองมีความมั่นคง น่าเชื่อถือ จะส่งผลให้เศรษฐกิจเติบโตตามไปด้วยแต่ถ้าหากการเมืองมีความผันผวน ไม่แน่นอนจะส่งผลกระทบต่อสภาพการใช้จ่ายของประชาชนไปด้วยเพราะจำนวนของลูกค้าน่าลดลงและไม่ไว้อำนาจในการซื้อ เนื่องมาจากสินค้าเครื่องเงินเป็นสินค้า

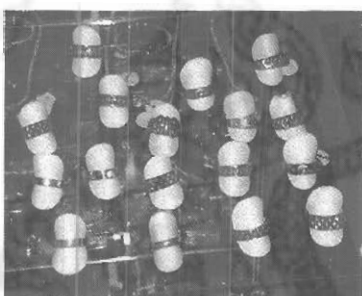
1.2 ด้านผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิต ประกอบด้วย

1.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์ที่ผลิต

ผลการศึกษาพบว่า ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย ประเภทที่ทำการผลิต จำนวนหนึ่งร้าน มีผลิตภัณฑ์หลักที่ผลิต คือ ชิ้นเงินแท้ ดังแสดงในภาพ 6 ส่วนอีกหนึ่งร้านมีผลิตภัณฑ์หลัก คือ แหวน ดังแสดงในภาพ 7 ส่วนผลิตภัณฑ์รองของทั้งสองร้านจะผลิตเหมือนกัน คือ ผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า เช่น สร้อย กรอบพระ ชันน้ำ พาน ถาดกลม ของที่ระลึก และสลุบหลวงหรือชิ้นเงินขนาดใหญ่ เป็นต้น



ภาพ 6 เงินแท่ง



ภาพ 7 แหวน

1.2.2 กระบวนการผลิต

วัตถุดิบ (raw material)

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเครื่องเงิน ได้แก่ เม็ดเงิน เหรียญกษาปณ์ และของใช้โบราณที่เป็นเครื่องเงิน แต่ในปัจจุบันเหรียญกษาปณ์ และของใช้โบราณที่เป็นเครื่องเงินหายาก ผู้ผลิตจึงนิยมใช้เม็ดเงินเป็นวัตถุดิบในการผลิต ผลการศึกษาพบว่า ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ประเภทที่ทำการผลิตเป็นส่วนใหญ่ จำนวนทั้งสองร้านซื้อวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตคือ เม็ดเงิน ดังแสดงในภาพ 8 มาจากร้านทองในจังหวัดเชียงใหม่ซึ่งร้านเหล่านี้ซื้อเม็ดเงินมาจากจังหวัดกรุงเทพมหานคร ส่วนอีกหนึ่งร้าน ซื้อเม็ดเงินจากพ่อค้าคนกลางที่นำมาจำหน่ายที่ร้านด้วย สำหรับปัญหาที่ร้านทั้งสองประสบเหมือนกัน คือ ราคาของวัตถุดิบแพง มีความผันผวนและมีแนวโน้มราคาสูงขึ้นเรื่อย ๆ ทำให้ ไม่สามารถควบคุมต้นทุนการผลิตให้ลดลงได้ ส่งผลให้ราคาสินค้าเครื่องเงินสูงตามไปด้วย นอกจากนี้ร้านทั้งสองไม่ได้นำวัสดุอื่นๆ มาใช้ในการผลิตสินค้าเครื่องเงินแทนเม็ดเงินเพราะกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย เน้นการผลิตสินค้าที่เป็นเครื่องเงินแท้เพื่อรักษาเอกลักษณ์และชื่อเสียงของหมู่บ้านวัวลายให้คงอยู่



ภาพ 8 เม็ดเงิน

แรงงาน (labour)

แรงงานส่วนใหญ่ที่ผลิตสินค้าเครื่องเงิน เป็นคนในท้องถิ่นและเป็นช่างเก่าแก่ ผลการศึกษาพบว่า มีจำนวนหนึ่งร้าน มีคนงานจำนวน 1 คน ส่วนอีกหนึ่งร้านมีคนงานจำนวน 3 คน

ส่วนปัญหาที่ผู้ประกอบการทั้งสองประสบเหมือนกัน คือ ช่างฝีมือที่มีจำนวนลดลงเพราะช่างส่วนใหญ่จะเป็นช่างฝีมือเก่าแก่ มีอายุมากและไม่มีคนวัยหนุ่มสาวมาสืบทอดการทำเครื่องเงินเพราะคนหนุ่มสาวส่วนใหญ่ต้องไปศึกษาต่อ ไม่ได้ให้ความสนใจและความสำคัญกับการทำเครื่องเงิน นอกจากนี้ยังมีปัญหาสำคัญอีกสองประการ คือ การซื้อตัวช่างที่มีฝีมือไปทำงานยังท้องถิ่นอื่น โดยให้ค่าจ้างที่สูงกว่าและคนส่วนใหญ่หันไปฝึกการทำแผ่นภาพอะลูมิเนียมมากกว่าจะมาฝึกทำเครื่องเงินเพราะทำง่ายกว่า ใช้เวลาน้อยกว่าและมีรายได้มากกว่าการทำเครื่องเงิน ปัจจุบันการทำแผ่นภาพอะลูมิเนียมของหมู่บ้านวัวลายได้รับความนิยมมากเพราะฝึกทำได้ง่ายและมีตลาดรองรับ ตัวอย่างของสินค้าแผ่นภาพอะลูมิเนียม ดังแสดงในภาพ 9

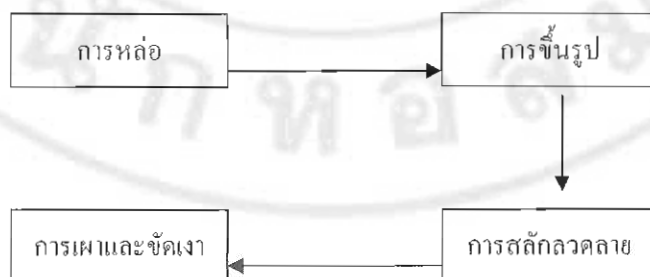


ภาพ 9 แผ่นภาพคุณลายช้าง

จากปัญหาดังกล่าว ทางกลุ่มหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลายจึงแก้ปัญหาโดยการจัดตั้งโครงการศูนย์การศึกษาของวัดศรีสุพรรณ ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้สนใจและคนรุ่นใหม่ที่สนใจการทำเครื่องเงิน ได้เข้ามาเรียนรู้แต่ก็ไม่สามารถประสบความสำเร็จเท่าที่ควรเพราะผู้ที่มาเรียนส่วนใหญ่ เมื่อเรียนจบไปแล้ว ไม่ได้นำไปใช้ในการประกอบอาชีพอย่างจริงจังแต่เป็นการเรียนเพื่อเป็นความรู้เท่านั้น ซึ่งแนวทางที่จะช่วยปรับปรุงแก้ไขให้โครงการดังกล่าว ประสบความสำเร็จดังความมุ่งหมาย คือ ให้ผู้ที่เข้ามาเรียนรู้การทำหัตถกรรมเครื่องเงินนำความรู้ไปประกอบอาชีพและสืบสานมรดกชิ้นนี้ให้คงอยู่ต่อไป ซึ่งแนวทางหนึ่งที่จะต้องทำ คือ การเพิ่มมูลค่าของหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย โดยจัดหาตลาดใหม่ที่มีความสามารถในการซื้อสูง เช่น กลุ่มธุรกิจโรงแรม หรือชนโศกคินเนอร์ ซึ่งสามารถนำหัตถกรรมเครื่องเงินบ้าน วัวลายไปเป็นเครื่องใช้หรือประดับตกแต่ง เพื่อสร้างบรรยากาศเชิงวัฒนธรรมล้านนาและเพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้าและบริการของธุรกิจเหล่านั้น เช่น จัดชั้น โศกเงินเป็นชุดพิเศษที่มีราคาสูงเป็นเงินลวดลายสวยงาม โดยตั้งราคาไว้ในระดับสูง เพื่อเสนอนักท่องเที่ยวที่มีความต้องการร่วมผลิตภัณฑ์วัฒนธรรมล้านนา เป็นต้น หากมีการเพิ่มมูลค่าของสินค้าแล้วจะทำให้ราคาของสินค้ามีราคาสูงขึ้น ซึ่งจะเป็นแรงจูงใจให้คนรุ่นใหม่ตลอดจนผู้สนใจทั่วไปให้ความสำคัญและประกอบอาชีพการทำหัตถกรรมเครื่องเงินสืบต่อไป

วิธีการผลิต (method of production)

ผลจากการศึกษาร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ประเภทที่ทำการผลิต พบว่า มีวิธีการผลิตที่คล้ายคลึงกัน โดยมีส่วนที่แตกต่างกันทางด้านระยะเวลาที่ใช้ในการผลิต และความละเอียดของลวดลาย ซึ่งเป็นผลมาจากการที่มีจำนวนช่างฝีมือและแรงงานที่มีความชำนาญไม่เท่ากัน จากการศึกษาเกี่ยวกับวิธีการผลิตพบว่า ร้านทั้งสองมีขั้นตอนการผลิตที่เหมือนกัน โดยแบ่งเป็น 4 ขั้นตอน ดังนี้



ภาพ 10 กระบวนการผลิตเครื่องเงิน

การหล่อ

ช่างฝีมือจะนำโลหะเงินซึ่งน้ำหนักตามความต้องการ บรรจุลงในเบ้าซึ่งเป็นหม้อน้ำมัน นำไปวางบนเตาเผาใช้ความร้อนสูงโดยใช้ลมสูบเข้าไปเรียกว่า เตาเต่า สมัยโบราณจะต้องใช้มือชักคันสูบ ปัจจุบันได้เปลี่ยนมาใช้มอเตอร์พัดลมเข้าไปที่กองถ่าน สำหรับถ่านจะต้องเป็นไม้ที่เผาจากไม้สด ถ้าเผาเป็นถ่านเสร็จแล้วจะเป็นถ่านที่ให้ความร้อนสูง ซึ่งแตกต่างกับถ่านหุงต้มธรรมดา เมื่อเงินในเบ้าหลอมละลายเป็นน้ำและเหลวเป็นเนื้อเดียวกัน แล้วใส่เกลือกแง ดินประสิว ถั่ว และสารข้าวตอกลงไปเพื่อทำให้เนื้อเงินใสและเป็นประกายแวววาว เนื้อเงินจะมีความเหนียวและอ่อนยิ่งขึ้น เมื่อเงินละลายเป็นน้ำแล้วเกลือกแงจะเป็นสิ่งที่ช่วยผสมให้เนื้อเงินหลอมละลายและรวมตัวกัน และใส่เศษผง เศษถ่านและโลหะต่าง ๆ ที่ไม่ต้องการออกจากเนื้อเงิน เมื่อเนื้อเงินหลอมละลายเป็นและรวมตัวเข้ากันดีแล้ว ช่างเงินจะใส่น้ำมันก๊าดลงในเบ้าหรือแบบพิมพ์ประมาณ 1 ใน 4 ของแบบพิมพ์ และใส่เนื้อเงินที่หลอมละลายเป็นเนื้อเดียวกันแล้ว ตามลงไปแบบพิมพ์ เติงเบ้า หรือแบบพิมพ์ทำจากดินจะมีลักษณะเป็นหลุมตื้น ๆ เมื่อเทเนื้อเงิน ลงไปแล้วจะเกิดการถูกไหม้เพราะเนื้อเงินจะเหลวและร้อนมาก โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เนื้อเงินจับตัวกันและไล่ฟองอากาศออกไปและรอการขึ้นรูปต่อไป ขั้นตอนการหล่อ ดังแสดงในภาพ 11



ภาพ 11 ขั้นตอนการหล่อ

ในอดีตนั้นเบ้า หรือแบบพิมพ์ทำมาจากไม้ ต่อมาจึงมีการพัฒนาเป็นพิมพ์เหล็ก ส่วนปัจจุบัน ผู้ผลิตจะใช้หม้อน้ำมันทำแบบพิมพ์เพราะมีสะดวก ง่าย ในการผลิตสินค้า และทำให้สินค้ามีคุณภาพมากกว่าในอดีต จากการสัมภาษณ์เจ้าของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ประเภทที่ทำการผลิต ให้ข้อมูลว่า ในระยะเริ่มแรกนั้นการหล่อจะใช้น้ำ เรียกว่าหล่อน้ำ ต่อมาพัฒนาเป็นเตาเต่า ซึ่งเตาเต่าในระยะแรกนั้นจะต้องใช้มือชักคันสูบ ต่อมาจึงใช้มอเตอร์แทน

การขึ้นรูป

การขึ้นรูปเครื่องเงินแบบพื้นเมืองจะไม่เหมือนการขึ้นรูปเครื่องเงินของงานจีน เพราะว่าของคนจีนใช้วิธีตีตัวเงินให้เป็นแผ่นบาง ๆ ตามที่ต้องการ แล้วนำแผ่นเงินนั้นมาตัดให้เป็นรูปร่างหรือแบบ เมื่อได้ตามรูปแบบแล้วจะใช้วิธีเชื่อมหรือบัดกรีให้ติดกันแล้วทำลวดลายลงไปแค่การขึ้นรูปเครื่องเงินของคนเมืองชาวเชียงใหม่มีวิธีการขึ้นรูปแบบธรรมชาติคือ ใช้วิธีตีจากเงินก้อนกลม ๆ แล้วค่อย ๆ ตีให้เป็นรูปร่างที่ต้องการให้บาง โดยจะต้องเผาเงินให้อยู่ในอุณหภูมิที่เหมาะสม เนื้อเงินจะอ่อนพอสมควร การตีจะไม่ยุ่งยากเมื่อความเย็นลดลงก็จะต้องนำไปเผาให้ร้อนอีกและตีต่อ ถ้าขึ้นรูปผิดพลาดหรือความหนาบางไม่สม่ำเสมอจะต้องนำไปหลอมและเริ่มต้นตีใหม่หรือเมื่อตี หรือขึ้นรูปแล้วเกิดแตก หรือเนื้อเงินขาด ก็จะต้องนำไปหลอมและเริ่มต้นใหม่เช่นกัน การขึ้นรูปของเครื่องเงินแบบพื้นเมืองจะไม่มีแบบพิมพ์จะใช้ค้อนตีหรือ ทูบเพียงอย่างเดียวซึ่งช่างจะต้องใช้ความสามารถและความระมัดระวังเป็นพิเศษ ซึ่งวิธีการขึ้นรูปเครื่องเงินดังแสดงในรูปภาพ 12



ภาพ 12 การขึ้นรูปเครื่องเงิน

การสลักลวดลาย

ช่างจะสลักลวดลายบนเครื่องเงินตามลวดลายที่ต้องการทั้งลวดลายดั้งเดิมหรือลวดลายประยุกต์ ส่วนระยะเวลาของการสลักลวดลายนั้น ขึ้นอยู่กับชนิดและขนาดของสินค้า

การเผาและขัดเงา

ในส่วนของการเผาและการขัดเงานั้น จะใช้น้ำกรดซึ่งมีคุณสมบัติเปรี้ยว จะทำปฏิกิริยากับเครื่องเงินเพื่อต้องการขจัดสิ่งสกปรกและทำให้เครื่องเงินมีความเงาวาว การเผาและการต้มน้ำกรดจะทำให้เงินมีความบริสุทธิ์เพิ่มขึ้น การเผาไฟใช้อุณหภูมิที่พอเหมาะไม่

ร้อนมากเกินไปเพราะจะทำให้เงินละลายและยุบ ซึ่งรูปภาพประกอบวิธีการสลักลายเครื่องเงิน ดังแสดงในรูปภาพ 13



ภาพ 13 การสลักลายเครื่องเงิน

การเผาดูต้องการได้ความเป็นกรดและดำง สิ่งสกปรกที่ติดอยู่บนผิวเงินจะถูกเผาไปหมดสิ้น เมื่อสิ่งสกปรกถูกเผาทั้งภายในและภายนอกแล้ว เครื่องเงินจะมีสีดำสนิท หลังจากนั้นนำเครื่องเงินไปต้มน้ำกรด ความเข้มข้นของกรดประมาณ 20 เปอร์เซ็นต์ ในความร้อนปกติ ในอดีตจะใช้เมล็ดของต้นมะส็ก (ภาษาท้องถิ่น) มีคุณสมบัติเหมือนน้ำกรด หาง่ายในท้องถิ่น ไม่ต้องซื้อ หลังจากนำเครื่องเงินไปต้มน้ำกรดแล้ว ถ้าเงินมีคุณภาพไม่ดี สีของเครื่องเงินจะออกเป็นสีน้ำตาลหรือค่อนข้างแดงแต่ถ้าเงินคุณภาพดีเงินจะเป็นสีขาวนวลและเมื่อขัดด้วยแปรงทองเหลือง และ น้ำมะขามเปียกจะทำให้เงินเป็นเงาขาวซึ่งรูปภาพประกอบการขัดเครื่องเงินด้วยแปรงทองเหลือง ดังแสดงในรูปภาพ 14



ภาพ 14 การขัดเครื่องเงินด้วยแปรงทองเหลือง

การขัดเงาหรือทำลายน้ำ ก่อนที่จะทำการขัดเงาหรือทำลายน้ำจะต้องผ่านขั้นตอนหรือวิธีการเผาและต้มน้ำกรดก่อนเพื่อให้ผิวเงินสะอาด เมื่อเรียบร้อยแล้วจะนำไปแช่ในน้ำมะขามเปียกหรือน้ำกรดอ่อนเพื่อให้ความเปรี้ยวทำปฏิกิริยากับเนื้อเงิน จากนั้นก็ใช้แปรงทองเหลือง

ขัดจะทำให้เนื้อเงินขาวเป็นเงางามและขัดผิวลงตามด้วยลูกบิด ยิ่งทำให้เงางามมากยิ่งขึ้น สำหรับ กั้นภาชนะที่เป็นถาด หม้อ ชัน ซึ่งจะไม่มีลวดลาย ทำให้ดูเรียบง่ายและไม่มีจุดเด่น จึงต้องลงลายน้ำ ที่ก้นพื้นภาชนะโดยเรียกว่าวิธีการเกาะหรือเกาะ ซึ่งจะต้ออาศัยหน้าก้อนที่สะอาดเป็นเงาดีลงไป เป็นลายน้ำเป็นแถว ๆ จนทั่วทั้งพื้นผิวที่ต้องการ ซึ่งลายนี้เป็นสัญลักษณ์ของเมืองเชียงใหม่จะมี ลักษณะชั้นทรงบาตรมีลายนูนลึกซึ่งเรียกว่าสลุงหรือชั้นพม่า และสลุงหรือชั้นเมืองเชียงใหม่ ซึ่ง ปากกว้างกว่าเส้นผ่าศูนย์กลางตอนก้นและตอนปลาย ไม่ต่างกันมากนัก เกือบจะตรงเป็น ทรงระบอก

ในการทำเครื่องเงินเชียงใหม่ได้พัฒนาจากการทำขันเงินเป็นรูปแบบอื่น ๆ เช่น ฆาน กระป๋ากือ เครื่องประดับอื่น ๆ เช่น กระดุม แหวน กำไล สร้อยตัว สร้อยคอ สร้อยข้อมือ ปิ่น เป็นต้น ตามแนวโน้มรุ่นใหม่มากขึ้น นอกจากลายเชียงใหม่แล้วยังมีลายแม่ย้อยที่มีชื่อว่า ขันแม่ย้อย ดังเดิมเป็นขันคล้ายบาตรพระแบบพม่า ฝามีลายประกอบเป็นตัวสัตว์ประจำราศี กรอบ ขันเงินรูปปลิง มีลายริมปากขันเป็นดอกแก้วหรือดอกพิกุล มีลายนกยูงหรือลายดอกหมาก มี ลักษณะเป็น ทางยาวตามแนวซ้อน ๆ กัน การทำเครื่องเงินของช่างเงินนั้น ได้รับการถ่ายทอดจาก บรรพบุรุษซึ่งได้ฝึกหัดการทำทุกขั้นตอนจนถึงขั้นสุดท้าย คือ การสลักลวดลาย การฝึกทำ เครื่องเงินนั้นใช้เวลาประมาณ 8 เดือนถึง 1 ปี ก็สามารถเป็นช่างตีเงินได้แต่จะทำงานชำนาญมากขึ้นอยู่กับการฝึกฝนประสบการณ์

สถานที่ผลิต

ผลการศึกษา ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ประเภทที่ทำการ ผลิต พบว่า ร้านทั้งสองนั้นใช้สถานที่ผลิตสินค้าที่บ้านของผู้ประกอบการแต่บางครั้งช่างสามารถ จะนํางานไปทำต่อที่อื่นได้ หลังจากทำงานเสร็จแล้วจึงรับค่าตอบแทนไป ส่วนการคิดค่าแรงงานนั้น จะคิดตามลักษณะชิ้นงาน น้ำหนักของเงิน ลวดลายและประเภทของสินค้าที่ทำ ตัวอย่างสถานที่ใช้ ผลิตสินค้าเครื่องเงิน ดังแสดงในรูปภาพ 15 ในหน้าที่ 39

การลงทุน

เงินลงทุนที่ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ประเภทที่ทำการ ผลิต ใช้ในการทำธุรกิจพบว่า มีจำนวน 1 ร้าน ไม่ได้กู้ยืมเงินมาใช้ในการดำเนินธุรกิจและหมุนเวียนแต่ ใช้เงินส่วนตัวและเงินจากค่ามัดจำสินค้าของลูกค้า เจ้าของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินให้เหตุผลว่า ทางร้านเป็นผู้ผลิตเครื่องเงินเพียงอย่างเดียว ไม่จำเป็นต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนมาก แต่จะต้องมี ระบบบริหารจัดการที่ดี คือ การผลิตสินค้าส่วนใหญ่จะผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าจึงต้องมีการ วางเงินมัดจำสินค้าเพื่อป้องกันความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าไม่มารับสินค้า โดยทางร้านจะนำเงินค่ามัด จำไปซื้อวัตถุดิบมาผลิตสินค้าและจะไม่ผลิตสินค้าเก็บไว้ (stock) มากเพราะจะทำให้เกิดปัญหา

เงินหมุนเวียนได้ ส่วนอีกหนึ่งร้าน ใช้เงินกู้ในระบบ มาใช้หมุนเวียนและดำเนินธุรกิจภายในร้าน โดยให้เหตุผลว่า ไม่มีหลักทรัพย์ไปค้ำประกันกู้เงินจากธนาคาร ทำให้ประสบปัญหาเรื่องดอกเบี้ยที่สูง ประมาณร้อยละ 10 ต่อเดือน แหล่งเงินกู้ ได้แก่ แหล่งบริการเงินด่วน เงินกู้รายวัน เป็นต้น ซึ่งลักษณะของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินดังกล่าวจะเป็นร้านขนาดเล็ก มีหนึ่งคูหาและมียอดขายต่อเดือนไม่มากนัก จึงทำให้ประสบปัญหาการกู้เงินในระบบซึ่งจะต้องมีหลักทรัพย์ไปค้ำประกันในการกู้ยืมเงิน



ภาพ 15 สถานที่ใช้ผลิตเครื่องเงิน

1.3 ด้านการตลาด ประกอบด้วย

1.3.1 ด้านผลิตภัณฑ์ (product)

ผลการศึกษา ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลายเกี่ยวกับการผลิตสินค้าเครื่องเงินพบว่าสินค้าของบ้านวัวลายมี 2 ประเภท คือ 1) ผลิตภัณฑ์เครื่องเงินและ 2) แผ่นภาพอะลูมิเนียม ซึ่งผลิตภัณฑ์เครื่องเงินแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ งานขึ้นรูปและเครื่องประดับ

ส่วนตลาดของผลิตภัณฑ์พบว่า ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินทั้งสองต่างมีความคิดเห็นสอดคล้องกันว่า ลายดั้งเดิมเป็นลวดลายที่ขายดีที่สุดซึ่งเป็นลวดลายที่สืบทอดมาจากรุ่นบรรพบุรุษ ส่วนลายประยุกต์หรือลายสมัยใหม่นั้น ไม่ค่อยได้รับความนิยมในส่วนของการงานฝีมือ แต่จะได้รับความนิยมในส่วนของการสินค้าประเภทเครื่องประดับ โดยยอดขายของสินค้าลวดลายดั้งเดิมต่อยอดขายทั้งหมดประมาณ 60 เปอร์เซ็นต์ ผลการศึกษพบว่า มีร้านหัตถกรรมเครื่องเงินจำนวน 1 ร้าน ที่ผลิตแหวนและเครื่องประดับอื่นๆ บ้างนั้น ยังคงให้ความสำคัญกับลวดลายดั้งเดิมเพราะมีความชำนาญในการผลิตและมีการเก็บสินค้า (stock) ไว้บ้าง เพราะเป็นสินค้าขนาดเล็กและลูกค้าจะต้องเห็น ทดลองสินค้าก่อนจึงจะตัดสินใจซื้อ ส่วนลวดลายที่ผลิตนั้นมีทั้งที่ออกแบบมาจากลายตัวเองแต่จะเน้นแบบดั้งเดิม และลูกค้าออกแบบลวดลายมาให้ ส่วนอีกหนึ่งร้านนั้น จะผลิต

สินค้าที่เป็นลายดั้งเดิม ซึ่งสืบทอดมาจากบรรพบุรุษและมีการเก็บสินค้า (stock) ไว้บ้าง แต่จะไม่ผลิตสินค้าที่เป็นลวดลายประยุกต์เก็บไว้ (stock) แต่จะผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าเท่านั้นเพื่อลดความเสี่ยงและลดต้นทุนที่เกิดขึ้น

การออกแบบลวดลายนั้น ผลการศึกษาพบว่า ร้านทั้งสองสืบทอดการออกแบบลวดลายมาจากบรรพบุรุษและมีการประยุกต์ลายใหม่บ้างแต่ยังคงเอกลักษณ์ดั้งเดิมเอาไว้ โดยไม่ได้รับความช่วยเหลือจากหน่วยงานของภาครัฐในการออกแบบลวดลายและพัฒนาสินค้า และกล่าวว่าในอดีตหน่วยงานของราชการเคยเข้ามาช่วยเหลือในเรื่องของการออกแบบลวดลายของสินค้าประเภทเครื่องประดับ เช่น ต่างหู สร้อยคอ สร้อยข้อมือ เป็นต้น ซึ่งภาครัฐจะออกแบบลวดลายและนำมาให้ช่างเครื่องเงินทำตามรูปแบบนั้น แต่ทางชุมชนบ้านวัวลายไม่เห็นด้วยกับแนวความคิดนี้เพราะมีความคิดว่าลวดลายเก่าที่ทำอยู่เหมาะสมกับสภาพการผลิตของช่างเครื่องเงิน และกล่าวเพิ่มเติมว่า สินค้าเครื่องเงินของบ้านวัวลายได้สืบทอดมาจากบรรพบุรุษเป็นระยะเวลา มากกว่าหนึ่งร้อยปีซึ่งบรรพบุรุษได้พัฒนาและออกแบบลวดลายต่าง ๆ ที่เป็นเอกลักษณ์ของหมู่บ้านวัวลาย ทางชุมชนจึงต้องการจะอนุรักษ์เอกลักษณ์และลวดลายดั้งเดิมเอาไว้ นอกจากนี้ช่างเงินส่วนใหญ่เป็นช่างเก่าแก่ มีความชำนาญในการทำลวดลายแบบเก่า ๆ การจะปรับเปลี่ยนให้ผลิตสินค้าและลวดลายใหม่ ๆ จะต้องใช้เวลาเรียนรู้และฝึกหัดเป็นเวลานาน และจะต้องมีปรับปรุงเปลี่ยนแปลงกระบวนการต่างๆ และสินค้าที่ผลิตมาแล้วยังไม่มิตลาดรองรับที่แน่นอน ตัวอย่างผลิตภัณฑ์เครื่องเงิน ประเภทงานชิ้นรูป ดังแสดงในภาพ 16



ภาพ 16 สินค้าเครื่องเงินประเภทชิ้นรูป (พาน)

ส่วนเรื่องการติดซื้อตราสินค้า ผลการศึกษาพบว่า ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้าน วัวลาย ประเภทที่ทำการผลิต จำนวนทั้งสองร้าน ไม่ได้ติดซื้อตราหือสินค้าเพราะลูกค้าส่วนใหญ่ต้องการซื้อไปเพื่อจำหน่ายต่อและใช้ซื้อตราหือของลูกค้า

ด้านบรรจุกัณฑ์ ผลการศึกษาพบว่า ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินทั้งสองร้านไม่ได้ให้ความสำคัญกับบรรจุกัณฑ์เพราะเน้นการผลิตเท่านั้นและในชุมชนบ้านวัวลายจะมีกลุ่มแม่บ้านที่ผลิตกล่องบรรจุเครื่องเงินอยู่แล้ว ลูกค้านำมาซื้อไปบรรจุเองได้โดยตรง ซึ่งบรรจุกัณฑ์ส่วนใหญ่ของร้านจะเป็นถุงพลาสติกแต่กรณีที่ลูกค้าต้องการบรรจุกัณฑ์พิเศษ เช่น กล่องกำมะหยี่และกล่องพลาสติก ทางร้านสามารถจัดหาบริการให้ลูกค้าได้ซึ่งลูกค้าจะต้องรับผิดชอบค่าใช้จ่ายเอง ตัวอย่างบรรจุกัณฑ์ของสินค้าซึ่งเป็นถุงพลาสติกใส ดังภาพ 17



ภาพ 17 บรรจุกัณฑ์ของสินค้าเครื่องเงิน (ถุงพลาสติก)

1.3.2 ด้านราคา (price)

เมื่อสอบถามเกี่ยวกับการตั้งราคา พบว่า จำนวนร้านทั้งสองตั้งราคาเหมือนกัน คือ คิดจากต้นทุนการผลิตแล้วบวกกำไรที่ต้องการ ซึ่งต้นทุนการผลิตแบ่งเป็น 1) ค่าวัตถุดิบ คือ ปริมาณของเม็ดเงินจะจากน้ำหนักเป็นบาท ซึ่งราคาของสินค้าเครื่องเงินจะขึ้นอยู่กับ: ราคาของวัตถุดิบที่ซื้อมา 2) ค่าตีขึ้นรูป 3) ค่าแกะลาย ซึ่งแต่ละลายจะมีราคาเท่ากัน 4) ค่าบัตรกรีและล้าง ส่วนผลกำไรจากการขายสินค้าจะคำนวณจากน้ำหนักของเครื่องเงินและบวกผลกำไรที่ต้องการ เช่น ต้องการกำไรจากการขายสินค้าบาทละ 5 บาท ถ้าหากสินค้าน้ำหนัก 100 บาท จะได้กำไร 500 บาท เป็นต้น ทำให้ราคาของเครื่องเงินใกล้เคียงกัน และไม่แตกต่างกันมาก สินค้าเครื่องเงินเป็นสินค้าฟุ่มเฟือยเป็นที่นิยมของลูกค้าบางกลุ่มเท่านั้น ทำให้ไม่มีการแข่งขันกันทางด้านราคาอย่างเด่นชัด นอกจากนี้ผู้ประกอบการทั้งสอง มีความคิดเห็นสอดคล้องกันว่าการตั้งราคาสินค้ามีความสอดคล้องกับสภาพการแข่งขัน เพราะลูกค้าที่ซื้อส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าเก่าๆ ที่เคยทำการซื้อขายมาเป็นเวลานาน

1.3.3 ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (place)

ผลการศึกษาพบว่า มีจำนวน 1 ร้าน จำหน่ายสินค้าผ่านหน้าร้านของตนเองเพียงอย่างเดียว ซึ่งลูกค้าจะมาซื้อสินค้าที่ร้านโดยตรงเพื่อนำไปใช้หรือขายต่อ ส่วนอีกหนึ่ง

ร้าน จะจำหน่ายผ่านหน้าร้านของตนเองและนำสินค้าไปขายยังหมู่บ้านอื่นตามคำสั่งซื้อของลูกค้าด้วย ตัวอย่างวิธีการตั้งโชว์และขายสินค้าผ่านหน้าร้าน คือ จะนำสินค้าวางในตู้กระจกใส ดังแสดงในภาพ 18



ภาพ 18 การตั้งโชว์และขายสินค้าผ่านหน้าร้าน

ส่วนการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศนั้น ผลการศึกษาพบว่า ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินทั้งสองร้าน ไม่ได้ทำการส่งออกสินค้าโดยตรง ซึ่งจำนวนหนึ่งในสองร้านให้เหตุผลว่าส่วนใหญ่ลูกค้าจะซื้อไปใช้เองหรือนำไปเป็นของขวัญ ส่วนลูกค้าที่ซื้อสินค้าเครื่องเงินเพื่อนำไปขายต่อที่ต่างจังหวัดหรือต่างประเทศนั้น มีจำนวนการสั่งซื้อประมาณ 5 - 10 ชิ้น ซึ่งสินค้าที่สั่งซื้อคือ ชันและแก้วน้ำ ส่วนอีกหนึ่งร้านได้กล่าวแสดงความคิดเห็นว่า ในอดีตเคยมีลูกค้ามาซื้อสินค้าเครื่องเงินของร้านเพื่อทำการส่งออกแต่ปัจจุบันไม่ได้มาสั่งซื้ออีก เพราะคำสั่งซื้อเพื่อการส่งออกจะมีปริมาณมากทำให้ทางร้านไม่สามารถรับคำสั่งซื้อได้ เนื่องจากมีกำลังการผลิตไม่พอ ลูกค้าจึงไปสั่งซื้อจากบริษัทใหญ่ ๆ แทนซึ่งมี กำลังการผลิตสูง

1.3.4 ด้านการส่งเสริมการตลาด (promotion)

ผลการศึกษาพบว่า ร้านที่ทำการผลิตทั้งสองร้าน มีการส่งเสริมการตลาดเหมือนกัน คือ ใช้การตลาดทางตรงเพื่อแนะนำให้ลูกค้ารู้จักสินค้า และสร้างจุดแข็งโดยเน้นการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อถือ ไว้วางใจ และร้านหัตถกรรมเครื่องเงินทั้งสองร้าน ไม่ได้ทำการโฆษณาผ่านสื่อต่าง ๆ ซึ่งเจ้าของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินจำนวน 1 ใน 2 ร้าน ให้เหตุผลว่า หมู่บ้านวัลลายเป็นหมู่บ้านที่โชคดีมากเพราะเป็นหมู่บ้านที่มีชื่อเสียงด้านการทำเครื่องเงินอยู่แล้วและมีแหล่งเดียวในประเทศไทย ซึ่งแตกต่างกับงานฝีมือประเภทงานแกะหรืองานปั้น ที่จำนวนของผู้ผลิตมีกระจายอยู่ทั่วไปและเป็นจำนวนมาก จึงต้องมีการโฆษณาประชาสัมพันธ์เพื่อให้เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป

ส่วนการสร้างแรงจูงใจและการส่งเสริมการตลาดเพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าซื้อสินค้านั้น ผู้ประกอบธุรกิจหัตถกรรมเครื่องเงินจำนวนหนึ่งร้าน ได้กล่าวว่า ทางร้านไม่ได้จัดการส่งเสริมการขายเหมือนกับสินค้าอื่น ๆ ที่มีการขายทั่วไป เช่น การลด การแลก การแจกและแถม เพราะราคาสินค้าเครื่องเงินจะเป็นราคารมาตรฐาน ไม่สามารถลดราคาได้มากและส่วนใหญ่จะเป็นการขายส่งจากแหล่งผลิต นอกจากนี้ราคาของสินค้าเครื่องเงินผันแปรตามราคาของเม็ดเงินซึ่งเป็นวัตถุดิบในการผลิต ส่วนอีกหนึ่งร้าน ได้กล่าวว่า ในส่วนของทางร้านจะมีการส่งเสริมการขาย คือ มีการลดและแถมสินค้าในบางโอกาส เช่น ถ้าหากลูกค้าซื้อชิ้นใหญ่หรือสินค้าขนาดใหญ่ จะได้รับสินค้าขนาดเล็กเป็นของแถม เช่น ขันเงินเล็ก เป็นต้น ส่วนปริมาณหรือจำนวนของแถมและส่วนลดที่ลูกค้าจะได้รับจะขึ้นอยู่กับระดับความสัมพันธ์ของลูกค้าและปริมาณการสั่งซื้อ เช่น ถ้าหากลูกค้าซื้อสินค้าเครื่องเงินจำนวนมาก จะได้รับส่วนลดหรือของแถมมากตามไปด้วย หรือถ้าหากลูกค้าเป็นลูกค้าที่เคยทำการซื้อขายกันมาก่อน จะได้รับส่วนลดมากกว่าลูกค้าใหม่ เป็นต้น เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจและกลับมาซื้อซ้ำอีก ตัวอย่างของสินค้าที่นำมาเป็นของแถม คือ ขันเงินเล็ก ดังแสดงในภาพ 19



ภาพ 19 ขันเงินเล็ก

2. กลุ่มผู้ทำการค้า

ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ประเภทกลุ่มผู้ทำการค้า มีประชากรจำนวน 2 ร้าน ผลการศึกษาเป็นดังนี้

2.1 ประวัติและสภาพทั่วไปของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ประเภทที่ทำการค้า

ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ประเภทที่ทำการค้า ผลการศึกษพบว่าร้านหัตถกรรมเครื่องเงินทั้งสองร้าน มีรูปแบบการดำเนินธุรกิจเหมือนกัน คือ ดำเนินธุรกิจในรูป

ของ ิติบุคคล ส่วนอำนาจในการตัดสินใจเกี่ยวกับการดำเนินงานในการดำเนินธุรกิจ ผลการศึกษาพบว่า ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินจำนวน 1 ใน 2 ร้าน อำนาจในการตัดสินใจยังคงขึ้นอยู่กับบิดาซึ่งเป็นผู้ดำเนินธุรกิจมาก่อน ส่วนจำนวนอีกหนึ่งร้าน อำนาจการตัดสินใจต่าง ๆ จะเป็นการตัดสินใจร่วมกันกับคู่สมรส

ส่วนระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ ผลการศึกษาพบว่า ร้านหัตถกรรมเครื่องเงิน ทั้งสองร้าน ดำเนินธุรกิจมาแล้วเป็นระยะเวลา 3 ช่วงอายุคน คือ จำนวน 1 ใน 2 ร้าน กล่าวถึงประวัติการทำธุรกิจหัตถกรรมเครื่องเงินของครอบครัวว่า คุณพ่อและคุณแม่เป็นผู้ก่อตั้งและริเริ่ม การดำเนินธุรกิจหัตถกรรมเครื่องเงิน รวมเป็นระยะเวลามากกว่า 40 ปี ต่อมาพี่ชายได้เข้ามาบริหารงานต่อจากคุณพ่อและคุณแม่ หลังจากจบการศึกษาแล้วจึงเข้ามาบริหารงานต่อจากพี่ชาย ในปีพุทธศักราช 2538 ส่วนอีกหนึ่งร้านกล่าวว่า การทำธุรกิจหัตถกรรมเครื่องเงินของครอบครัวเริ่มดำเนินการมาตั้งแต่สมัยคุณปู่คุณย่า คุณพ่อและคุณแม่ และปัจจุบันเป็นรุ่นที่ 3

เมื่อสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของรูปแบบการดำเนินงานของกิจการในปัจจุบัน ผลการศึกษาพบว่า ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินทั้งสองร้านมีความคิดเห็นสอดคล้องกันว่า รูปแบบการดำเนินงานของร้านมีความเหมาะสมกับสภาวะปัจจุบัน กล่าวคือ ไม่ต้องการปรับเปลี่ยนรูปแบบและขยายกิจการเพราะสภาพเศรษฐกิจและสังคม ไม่เกื้อหนุนในการเพิ่มหรือขยายกิจการ หากมีการปรับเปลี่ยนอาจจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจได้ แต่ถ้าหากสถานการณ์ต่าง ๆ เช่น การก่อการร้ายในภาคใต้ เป็นต้น และเศรษฐกิจเติบโตมากกว่าในปัจจุบัน ทางร้านอาจจะมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบของกิจการ

ในส่วนของการรวมกลุ่มหรือเป็นสมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ผลการศึกษาพบว่า มีจำนวนหนึ่งร้านเป็นสมาชิกของกลุ่มหรือชมรมต่าง ๆ ของบ้านวัวลาย และกล่าวแสดงความคิดเห็นว่า ถ้าหากการดำเนินงานของกลุ่มหรือชมรมของบ้านวัวลายประสบความสำเร็จและได้รับการคัดเลือกให้เป็นหมู่บ้านโอท็อป ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินจะได้รับผลประโยชน์ตามไปด้วย ถ้าหากกลุ่มหรือชมรมต่าง ๆ ของบ้านวัวลายมีการรวมตัวกันอย่างเข้มแข็งจะทำให้โครงการต่างๆ เกิดขึ้นในอนาคต ส่วนร้านหัตถกรรมเครื่องเงินอีกหนึ่งร้านที่มีการดำเนินงานแบบนิติบุคคลเช่นกันแต่ไม่ได้เข้าร่วมเป็นสมาชิกของกลุ่มหรือชมรมของบ้านวัวลายให้เหตุผลว่า การรวมกลุ่มไม่มีประโยชน์ต่อการทำธุรกิจของตนเองเพราะร้านที่จะได้รับผลประโยชน์มีเพียงไม่กี่ร้านเท่านั้น ส่วนปัจจัยสำคัญที่ทำให้การรวมกลุ่มไม่เข้มแข็งเพราะสมาชิกบางส่วนมีการชิงดีชิงเด่นและต้องการให้ร้านของตนโดดเด่นกว่าร้าน ส่วนโครงการหมู่บ้านโอท็อป (OTOP) นั้น มีความคิดเห็นว่า โอกาสที่จะเกิดขึ้นนั้นเป็นไปได้ยากมากเพราะภาครัฐไม่มีข้อมูลเชิงลึก เนื่องจากภาครัฐต้องการจะให้หมู่บ้านวัวลายมีการรวมตัวกันของหมู่บ้านจำนวน

3 หมู่บ้านให้เป็นหนึ่งเดียว คือ หมู่บ้านนันทาราม หมู่บ้านหมื่นสารและวัดศรีสุพรรณ ซึ่งการรวมตัวกันดังกล่าวเป็นไปได้ยาก เนื่องจากแต่ละหมู่บ้านมีความคิดเห็นที่แตกต่างกัน ต้องการผลิตสินค้าและการจัดการที่ต่างกัน

เมื่อสอบถามความคิดเห็นของเจ้าของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ประเภทที่ทำการค้า เกี่ยวกับปัจจัยภายนอก เช่น ภาวะเศรษฐกิจ การเมือง ที่มีผลกระทบต่อการค้าในธุรกิจ พบว่า ทั้งสองร้านประสบปัญหาที่เหมือนกัน คือ การเมืองมีผลต่อการดำเนินธุรกิจ มากเพราะถ้าหากการเมืองมีความมั่นคง จะทำให้เศรษฐกิจดีตามไปด้วย เนื่องจากเครื่องเงินเป็นสินค้าฟุ่มเฟือย ลูกค้าจะซื้อจำนวนมาก ในช่วงที่มีเงินเหลือมากพอเท่านั้น ถ้าหากภาวะการเมือง ไม่แน่นอน จะทำให้การค้าขายแย่ลง เศรษฐกิจไม่ดี ส่งผลให้ลูกค้าลดลงตามไปด้วย

2.2 ด้านผลิตภัณฑ์และกระบวนการค้า ประกอบด้วย

2.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์ที่ขาย

ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย ประเภทที่ทำการค้า จำนวน 1 ร้าน มีผลิตภัณฑ์หลัก คือ ชันเงิน พาน ถาดและเครื่องประดับ ส่วนอีกหนึ่งร้าน มีผลิตภัณฑ์หลัก คือ เครื่องประดับ ส่วนผลิตภัณฑ์รองของทั้งสองร้านเหมือนกัน คือ ขายสินค้าเครื่องเงินชนิดต่างๆ ที่ผลิตได้ในหมู่บ้านวัวลายและจากแหล่งผลิตอื่นๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ตัวอย่างของสินค้าหลัก ที่ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย ประเภทที่ทำการค้า นำมาจำหน่ายภายในร้าน คือ พานเงิน ดังแสดงในภาพ 20



ภาพ 20 พานเงิน

2.2.2 รูปแบบการขายสินค้า

วัตถุดิบหรือสินค้าที่ขาย

วัตถุดิบหรือสินค้าที่ทางร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ประเภทที่ทำการขายเป็นส่วนใหญ่ มีสินค้าที่จำหน่าย คือ เครื่องประดับ ชันเงิน พาน และงานชิ้นรูปอื่น ๆ ซึ่ง

สินค้าเครื่องเงินส่วนใหญ่จะซื้อจากร้านประเภทที่ผลิตเครื่องเงินของบ้านววลาย ส่วนเครื่องประดับนั้นจะมีทั้งที่ผลิตเองและสั่งซื้อจากแหล่งผลิตอื่นซึ่งมีต้นทุนที่ต่ำกว่าและมีลวดลายให้เลือกมากกว่าและเป็นไปตามความต้องการของผู้บริโภค และบ้านววลายส่วนใหญ่จะไม่นิยมผลิตสินค้าเครื่องประดับแต่จะเน้นผลิตสินค้าประเภทงานฝีมือขึ้นรูป จึงทำให้ต้องสั่งซื้อสินค้าเครื่องประดับจากแหล่งผลิตอื่นมาจำหน่ายด้วย นอกจากนี้ผลการศึกษาพบว่า ร้านที่ขายสินค้าเครื่องเงินประเภทงานฝีมือจะซื้อสินค้าจากแหล่งผลิตของหมู่บ้านววลายเองโดยตรง ส่วนสินค้าประเภทเครื่องประดับนั้น จะสั่งซื้อผ่านคนกลางและมีบางส่วนที่ไปซื้อเองโดยตรงจากแหล่งผลิตแต่ไม่สามารถบอกแหล่งผลิตได้เพราะผู้ประกอบการเกรงว่าจะมีผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจได้

พนักงาน

ผลการศึกษาพบว่า พนักงานส่วนใหญ่ของร้านจะเป็นคนในครอบครัวของเจ้าของร้านและเป็นแรงงานภายในท้องถิ่น ส่วนจำนวนพนักงานของร้านพบว่ามี 1 - 2 ร้าน มีพนักงานจำนวน 4 คน ส่วนอีกหนึ่งร้าน มีพนักงานจำนวน 3 คน ซึ่งเป็นผลมาจากการบริหารจัดการยังคงเป็นแบบครอบครัว มีลักษณะแบบช่วยเหลือซึ่งกันและกัน จึงไม่จำเป็นต้องมีพนักงานเป็นจำนวนมาก

สถานที่ทำการค้า

ผลการศึกษาพบว่า ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านววลาย ประเภทที่ทำการค้าเป็นการค้าจำนวนทั้งสองร้าน มีวิธีการจัดจำหน่ายสินค้าที่คล้ายคลึงกัน คือ จัดจำหน่ายสินค้าที่หน้าร้านของตนเองที่บ้านววลายและไม่ได้นำไปจำหน่ายยังแหล่งอื่นโดยตรง

การลงทุน

เงินลงทุนที่ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านววลาย ประเภทที่ทำการค้าใช้ในการทำธุรกิจ พบว่า มีจำนวน 1 ร้าน ใช้เงินทุนส่วนตัวทั้งหมดในการดำเนินธุรกิจโดยกล่าวว่าเหตุผลที่ไม่ได้กู้ยืมเงินมาใช้ในการดำเนินธุรกิจแต่ใช้เงินทุนส่วนตัวทั้งหมดเพราะเป็นการทำธุรกิจแบบกินอยู่อย่างเพียงพอตามแนวพระราชดำรัสของในหลวงและปัจจุบันดอกเบี้ยเงินกู้จะมีอัตราสูงมาก และทางร้านไม่มีหลักทรัพย์เพื่อนำไปค้ำประกันการกู้ยืมได้ ส่วนอีกหนึ่งร้าน ได้กู้เงินในระบบเท่านั้นเพื่อนำมาใช้ในการหมุนเวียนธุรกิจ โดยกู้ยืมจากธนาคารกสิกรไทย

2.3 ด้านการตลาด ประกอบด้วย

2.3.1 ด้านผลิตภัณฑ์ (product)

ในส่วน of ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านววลาย ประเภทที่ทำการค้า นอกจากสินค้าที่นำมาขายจะมีทั้งงานฝีมือที่ผลิตในชุมชนบ้านววลายแล้ว ยังมีสินค้าที่

ผู้ประกอบการรับซื้อมาจากแหล่งผลิตอื่นเพื่อจำหน่ายอีกด้วย ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าเครื่องประดับ

ส่วนตลาดของผลิตภัณฑ์ ผลการศึกษาพบว่า ร้านทั้งสองต่างมีความคิดเห็นสอดคล้องกันว่า ลายดั้งเดิมเป็นลวดลายที่ขายดีที่สุด ส่วนลายประยุกต์หรือลายสมัยใหม่นั้นไม่ค่อยได้รับความนิยมในส่วนของการฝีมือแต่จะได้รับความนิยมมากในส่วน of สินค้าเครื่องประดับเพราะสินค้าเครื่องประดับจะเน้นความทันสมัย ตามสมัยนิยม ตัวอย่างลวดลายสินค้าดั้งเดิม คือ ลายช้างดอกเข็ม ดังแสดงในภาพ 21



ภาพ 21 แหวนลายช้างดอกเข็ม

ส่วนการติดซื้อตราสินค้า ผลการศึกษาพบว่า มีจำนวน 1 ร้าน มีการติดตราสัญลักษณ์คือ สลักตราชื่อร้านไว้ที่สินค้า เช่น ขันเงิน ซึ่งประกอบด้วย ชื่อร้าน น้ำหนักของเงิน โดยให้เหตุผลว่า การติดซื้อตราสินค้า มีผลต่อยอดขายเพราะจะทำให้ลูกค้ามั่นใจว่าสินค้าของร้านมีคุณภาพ ส่วนอีกหนึ่งร้าน ไม่มีการติดซื้อตราสินค้า โดยให้เหตุผลว่า ลูกค้าจะซื้อไปเพื่อขายต่อและติดซื้อตราสินค้าเป็นของลูกค้าเอง หากทางร้านติดซื้อตราสินค้าไว้ก็จะขายไม่ได้

ด้านบรรจุภัณฑ์พบว่า มีจำนวน 1 ร้าน ที่ให้ความสำคัญกับบรรจุภัณฑ์ คือ จะมีกล่องบรรจุสินค้าสีแดง เป็นกล่องที่มีมาตั้งแต่สมัยดั้งเดิม ผลิตโดยกลุ่มแม่บ้านในชุมชนบ้านวัวลายที่สืบทอดกันมาตั้งแต่สมัยโบราณ ส่วนอีกหนึ่งร้าน ไม่ได้ให้ความสำคัญกับการบรรจุภัณฑ์ โดยให้เหตุผลว่า สินค้าของทางร้านส่วนใหญ่เป็นเครื่องประดับ เป็นสินค้าเล็กๆ การบรรจุจึงใส่หีบห่อแบบง่ายๆ เช่น ถุง หรือใส่กล่องถ้าหากลูกค้าต้องการ ส่วนใหญ่จะเป็นกล่องกระดาษที่ไม่ใช่กล่องสีแดงเพราะกล่องสีแดงเหล่านี้จะเอาไปใส่ขันเงิน โดยจะซื้อกล่องกระดาษที่สีน้ำตาลแพง ตัวอย่างของบรรจุภัณฑ์แบบกล่องบรรจุสินค้าสีแดงที่ผลิตโดยชาวบ้านวัวลาย ดังแสดงในภาพ 22



ภาพ 22 กล่องบรรจุสินค้าสีแดง

2.3.2 ด้านราคา (price)

เมื่อสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับการตั้งราคาขาย พบว่า ร้านทั้งสองตั้งราคาแตกต่างกัน คือ ร้านที่เน้นการผลิตสินค้างานฝีมือ จะตั้งราคาระดับเดียวกับร้านอื่น ๆ โดยได้กล่าวว่า การตั้งราคาจะเท่า ๆ กันกับร้านอื่น เพราะร้านส่วนใหญ่จะเป็นญาติกัน จึงทำให้ทราบราคาขายซึ่งกันและกัน ถ้าหากทางร้านขายแพงกว่าร้านอื่น ๆ ก็จะขายสินค้าไม่ได้ แต่ถ้าหากขายถูกกว่าร้านอื่น ๆ ก็จะทำให้ขาดทุน ส่วนอีกหนึ่งร้านซึ่งเน้นการผลิตเครื่องประดับ มีการตั้งราคาสูงกว่าร้านอื่น ๆ โดยให้เหตุผลว่า สินค้าเครื่องเงินเป็นงานมือและสินค้าของร้านได้รับรองมาตรฐานเครื่องเงิน จึงสามารถตั้งราคาสูงได้ นอกจากนี้ทางร้านยังรับรองเปอร์เซ็นต์เงินให้แก่ลูกค้าอีกด้วย เพื่อให้มั่นใจว่าเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ ส่วนบริการหลังการขาย คือ รับซ่อมสินค้าที่ชำรุดและยังกล่าวเพิ่มเติมว่า ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าประจำ ส่วนลูกค้าขาจรถ้าหากพอใจสินค้าและราคาก็จะมาเป็นลูกค้าประจำ

2.3.3 ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (place)

ผลการศึกษาพบว่า ร้านจำนวนทั้งสองจำหน่ายสินค้าผ่านหน้าร้านของตนเอง ไม่ได้ทำการค้าผ่านช่องทางอื่น ๆ ลูกค้าจะมาซื้อสินค้าที่ร้านเองโดยตรงเพื่อนำไปใช้หรือขายต่อ ส่วนการส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศ พบว่า ร้านทั้งสองไม่ได้ทำการส่งออกสินค้า โดยได้กล่าวว่า ส่วนใหญ่ลูกค้าจะมาซื้อสินค้านำไปส่งออก และจะใช้ชื่อตราหือของลูกค้าเอง สาเหตุที่ทางร้านไม่ได้ทำการส่งออกเองโดยตรงเพราะไม่มีความชำนาญ

2.3.4 ด้านการส่งเสริมการตลาด (promotion)

ผลการศึกษาพบว่า ร้านทั้งสองมีการส่งเสริมการตลาดที่คล้ายคลึงกัน คือ ใช้การโฆษณา ประชาสัมพันธ์แบบปากต่อปากและทางร้านจะเน้นการขายสินค้าที่มีคุณภาพ มีรูปลักษณ์สวยงามและเป็นเครื่องเงินแท้เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจในคุณภาพ ส่วนอีกหนึ่งร้าน มีบริการ

หลังการขายเพื่อสร้างความแตกต่างด้วย คือ ดูแลสินค้าตลอดอายุการใช้งาน ถ้าหากสินค้ามีปัญหาถูกค้าสามารถนำมาซ่อมและเปลี่ยนลายใหม่ได้

3. กลุ่มผู้ผลิตและขายเท่า ๆ กัน

3.1 ประวัติของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ประเภทที่ทำการผลิตและขายพอ ๆ กัน

ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ประเภทที่ทำการผลิตและขายพอ ๆ กัน จำนวน 4 ร้าน ผลการศึกษาพบว่า จำนวนทั้งหมดมีลักษณะการดำเนินธุรกิจที่เหมือนกัน คือ ทำธุรกิจแบบครัวเรือน ซึ่งสืบทอดจากบรรพบุรุษ ส่วนระยะเวลาของการดำเนินธุรกิจ โดยแบ่งระยะเวลาของการดำเนินธุรกิจตามช่วงอายุคน พบว่า มีหนึ่งร้าน ที่ดำเนินธุรกิจหัตถกรรมเครื่องเงินมาแล้วเป็นระยะเวลา 2 ช่วงอายุคน คือ รุ่นพ่อแม่และรุ่นลูก ส่วนอีก 3 ร้าน ดำเนินธุรกิจมาแล้วเป็นระยะเวลา 3 ช่วงอายุคน คือ รุ่นปู่ย่า รุ่นพ่อแม่และรุ่นลูก

ส่วนการสืบทอดภูมิปัญญาการทำหัตถกรรมเครื่องเงินไปสู่รุ่นต่อ ๆ ไป เนื่องจากคนรุ่นใหม่ ๆ ที่ไม่ให้ความสำคัญในด้านการผลิตเครื่องเงินนั้น เนื่องจากส่วนใหญ่จะจบการศึกษาในระดับสูง เช่น ระดับปริญญาตรี เป็นต้น คนรุ่นใหม่ส่วนใหญ่จึงไม่ต้องการทำงานในชนชั้นแรงงาน เช่น การตอกและทำเครื่องเงิน เป็นต้น ซึ่งงานที่คนรุ่นใหม่ให้ความสำคัญและสนใจจะอยู่ในรูปแบบของการบริหารงานมากกว่า อาทิเช่น การเป็นผู้จัดการร้านขายเครื่องเงิน หรือเข้ามาดูแลระบบการค้าขายให้ทันสมัยมากขึ้น หรือเป็นการรับเครื่องเงินไปขายยังแหล่งอื่น ๆ ส่วนปัญหาสำคัญที่จะตามมาในอนาคต คือ ชาวบ้านวัวลายจะกลายเป็นแรงงานของนายทุน นอกจากนี้ โครงการเรียนรู้การผลิตเครื่องเงินต่าง ๆ ของบ้านวัวลาย จะมีส่วนสำคัญที่ช่วยให้คนรุ่นใหม่เรียนรู้การผลิตเครื่องเงินและสืบทอดมรดกชิ้นนี้ต่อไป

สภาพทั่วไปของกิจการ

ผลการศึกษาร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ประเภทที่ทำการผลิตและขายเท่า ๆ กัน พบว่า ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินจำนวน 3 ร้าน มีลักษณะทั่วไปคล้ายคลึงกัน กล่าวคือ มีรูปแบบการดำเนินกิจการแบบครัวเรือน ไม่มีการจดทะเบียนในรูปนิติบุคคลและเจ้าของร้านมีอำนาจในการตัดสินใจแต่เพียงผู้เดียว ส่วนอีกหนึ่งร้าน มีการดำเนินงานในรูปแบบของนิติบุคคล และมีอำนาจในการตัดสินใจเพียงคนเดียวแต่จะมีการขอคำแนะนำและปรึกษาจากญาติพี่น้องซึ่งมีส่วนช่วยเหลือในการบริหารงานร่วมด้วย แม้ว่าทางร้านจะจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลแต่ระบบการบริหารยังคงใช้การบริหารแบบครอบครัว

เมื่อสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับความเหมาะสมของรูปแบบการดำเนินงานของกิจการในปัจจุบัน ผลการศึกษาพบว่า มีจำนวน 3 ร้าน แสดงความคิดเห็นสอดคล้องกันว่า รูปแบบการดำเนินงานของกิจการ มีความเหมาะสมกับสภาวะปัจจุบัน ไม่ต้องการปรับเปลี่ยนรูปแบบ และขยายกิจการ และให้เหตุผลว่า ปัจจุบันทางร้านไม่มีคนช่วยเหลือและสืบทอดกิจการที่จะปรับเปลี่ยนหรือขยายร้านนั้นจะต้องใช้คนและเงินทุน แต่สภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันไม่เอื้ออำนวยและมีความเสี่ยงที่จะขาดทุนมาก ส่วนอีกหนึ่งร้านที่มีความคิดเห็นว่า รูปแบบและการดำเนินธุรกิจไม่สอดคล้องกับการแข่งขันในปัจจุบัน และกล่าวเพิ่มเติมว่า ทางร้านต้องการที่จะปรับปรุงและขยายร้านให้มีสินค้ามากกว่านี้เพราะถ้าหากมีสินค้าจำนวนมากให้ลูกค้าเลือกซื้อจะทำให้ลูกค้าเกิดแรงจูงใจและเข้ามาซื้อสินค้ามากยิ่งขึ้น และต้องการจะเก็บสินค้า (stock) ให้มากขึ้นแต่ตอนนี้ยังทำไม่ได้เพราะไม่มีเงินทุน

ในส่วนของการรวมกลุ่มหรือเข้าเป็นสมาชิกของกลุ่มหรือชมรมเครื่องเงินของบ้าน วัวลาย ผลการศึกษาพบว่า ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินจำนวนทั้งหมดให้ความสำคัญและเข้าร่วมเป็นสมาชิกของกลุ่มหรือชมรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย โดยให้เหตุผลว่า การรวมกลุ่มกันจะช่วยในการขยายตลาดและสามารถประสานงานขอความช่วยเหลือจากหน่วยงานราชการได้ง่ายยิ่งขึ้น และหน่วยงานราชการที่ต้องการขอความร่วมมือหรือติดต่อประสานงานกับบ้านวัวลายสามารถติดต่อผ่านกลุ่มหรือชมรมได้โดยตรงเช่นกัน และได้แสดงความคิดเห็นเพิ่มเติมว่า ถ้าหากกลุ่มมีการรวมตัวกันอย่างเข้มแข็งแล้ว จะส่งผลดีในการดำเนินธุรกิจ กล่าวคือ การนำสินค้าไปจำหน่ายตามแนวทางที่ภาครัฐจัดขึ้นจะสามารถทำได้ง่ายขึ้น เพราะภาครัฐจะให้การสนับสนุนและส่งเสริมการทำธุรกิจแบบรวมกลุ่มมากกว่าการทำธุรกิจแบบไม่รวมกลุ่ม เนื่องจากกลุ่มหรือชมรมต่างๆ จะเป็นฐานเสียงของนักการเมือง ซึ่งถ้าหากกลุ่มหรือชมรมต่าง ๆ มีความเข้มแข็งมาก จะได้รับความช่วยเหลือมากตามไปด้วย

เมื่อสอบถามความคิดเห็นของเจ้าของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ประภทที่ทำการผลิตและขายเท่า ๆ กัน เกี่ยวกับผลกระทบจากภายนอกที่มีผลต่อธุรกิจ ร้านทั้งหมดมีความคิดเห็นสอดคล้องกันว่าเศรษฐกิจและการเมืองมีผลต่อการดำเนินธุรกิจมากเพราะมีผลทำให้ลูกค้าลดลง กล่าวคือ ถ้าหากเศรษฐกิจมีความผันผวนจะทำให้ราคาของเม็ดเงินมีความผันผวนตามไปด้วย จึงไม่สามารถควบคุมต้นทุนการผลิตได้ ทำให้ราคาเครื่องเงินมีราคาสูงและผันผวนและส่งผลให้ลูกค้ามีอำนาจการซื้อลดลงตามภาวะของเศรษฐกิจ ซึ่งในภาวะที่เศรษฐกิจตกต่ำคนส่วนใหญ่จะไม่เข้ามาจับจ่ายใช้สอย จะมีเพียงรถที่วิ่งผ่านไปมาเท่านั้น ในทางตรงกันข้ามถ้าหากเศรษฐกิจมีการเติบโตและเฟื่องฟูจะส่งผลให้ยอดขายเพิ่มสูงขึ้น เจ้าของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินกล่าวเพิ่มเติมว่า ในอนาคตถ้าหากคนรุ่นใหม่เข้ามาเรียนรู้และศึกษาการทำหัตถกรรมเครื่องเงินอย่าง

จริงใจและคิดค้นลวดลายแบบใหม่ ๆ จะทำให้หัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลายดำรงสืบต่อไปและไม่ล้มสลาย

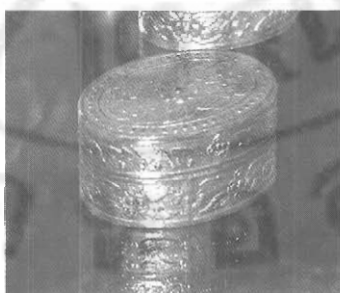
ส่วนสินค้าเครื่องเงินที่ขุดจำหน่ายสูง ผลการศึกษาพบว่า สินค้าที่มียอดจำหน่ายสูงส่วนใหญ่จะเป็นเครื่องประดับมากกว่างานฝีมือประเภทขึ้นรูปและมีการส่งออกด้วย ซึ่งร้านหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลายส่วนใหญ่ นิยมผลิตสินค้าเครื่องเงินประเภทงานขึ้นรูปมากกว่าเครื่องประดับ ส่วนร้านที่เปิดจำหน่ายสินค้าเครื่องเงินประเภทเครื่องประดับ เจ้าของร้านส่วนใหญ่จะเป็นนายทุนและมาจากท้องถิ่นอื่น

เนื่องจากผู้ผลิตส่วนใหญ่ ต้องการผลิตสินค้าในรูปแบบเดิมและยังคงเอกลักษณ์ดั้งเดิมเอาไว้ เช่น เน้นผลิตสินค้าเครื่องเงินประเภทงานขึ้นรูปและลวดลายแบบดั้งเดิมเอาไว้ไม่ต้องการผลิตสินค้าเครื่องประดับ โดยให้เหตุผลว่า ช่างเงินส่วนใหญ่มีอายุมากแล้ว การฝึกทำสินค้าเครื่องเงินและลวดลายใหม่ๆ จะต้องใช้เวลาฝึกเป็นระยะเวลานานจึงจะมีความชำนาญ และภาครัฐส่วนใหญ่จะให้ความช่วยเหลือ และสนับสนุน จากปัญหาดังกล่าว

3.2 ด้านผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิต ประกอบด้วย

3.2.1 ลักษณะผลิตภัณฑ์ที่ผลิต

ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลายประเภทที่ทำการผลิตและขายเท่า ๆ กัน จำนวน 3 ร้าน มีผลิตภัณฑ์หลักที่ผลิตและขายเหมือนกัน คือ ขันเงิน ส่วนอีกหนึ่งร้านมีผลิตภัณฑ์หลัก คือ พานแว่นฟ้า ส่วนผลิตภัณฑ์รองของทั้งหมดจะเหมือนกัน คือ ผลิตและจำหน่ายสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า เช่น เครื่องประดับ ของที่ระลึกและงานตามคำสั่งซื้ออื่นๆ เป็นต้น ตัวอย่างของที่ระลึกซึ่งมักจะมอบเป็นของขวัญในโอกาสต่าง ๆ ดังแสดงในภาพ 22



ภาพ 22 ตลับของที่ระลึก

3.2.2 กระบวนการผลิต

กระบวนการผลิตสินค้าเครื่องเงินของร้านประเภทที่ทำการผลิตและขายพอๆ กัน ผลการศึกษาพบว่า กระบวนการผลิตสินค้าตั้งแต่เริ่มต้นกระบวนการจนกระทั่งเสร็จสิ้นเป็นกันค้ำเครื่องเงินพร้อมที่จะจัดจำหน่ายนั้น เหมือนกับการผลิตสินค้าของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลายประเภทที่ทำการผลิต เนื่องจากการผลิตสินค้าเครื่องเงินบ้านวัวลายจะมีรูปแบบและวิธีการผลิตที่เหมือนกัน แต่จะแตกต่างกันที่ระยะเวลา ความประณีตของงาน

วัตถุดิบ (raw material)

ผลการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลายประเภทที่ทำการผลิตและขายพอๆ กัน จำนวนร้านทั้งหมดซื้อเม็ดเงินซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตมาจากร้านทองในจังหวัดเชียงใหม่ แต่ถ้าหากผลิตในปริมาณมาก ๆ จะสั่งซื้อเองโดยตรงจากร้านที่กรุงเทพมหานครเพราะมีราคาถูกกว่าซึ่งร้านทองจะสั่งซื้อวัตถุดิบในการผลิตเครื่องเงินมาจากฮ่องกง ส่วนการสั่งซื้อจะไม่เจาะจงร้าน สำหรับปัญหาที่ร้านทั้งหมดประสบเหมือนกัน คือราคาของวัตถุดิบมีแนวโน้มราคาสูงขึ้นเรื่อยๆ ทำให้สินค้าเครื่องเงินที่ผลิตมีราคาสูงตามไปด้วยทำให้จำนวนลูกค้าลดลงซึ่งในสมัยก่อนราคาของวัตถุดิบมีราคาถูก จึงทำให้มีคำสั่งซื้อสูงตามไปด้วย

แรงงานหรือพนักงาน (labour)

ผลการศึกษาพบว่า แรงงานส่วนใหญ่ที่ผลิตเครื่องเงินเป็นคนในท้องถิ่นและเป็นช่างเก่าแก่ พบว่า มีจำนวน 1 ร้าน มีคนงานจำนวน 20 คน ส่วนอีกหนึ่งร้านมีคนงานจำนวน 4 - 5 คน และอีกหนึ่งร้านมีคนงานภายในร้าน 2 คน ซึ่งจำนวนคนงานหรือพนักงานทั้งหมดจะเป็นคนงานประจำร้าน ส่วนช่างที่ไม่ประจำร้านจะไม่แน่นอนทั้งนี้จะขึ้นอยู่กับปริมาณการผลิตซึ่งช่างของแต่ละร้านจะมีการทำงานสับเปลี่ยนกันได้ เช่น หากร้านใดมีคำสั่งซื้อมากและผลิตสินค้าไม่ทันตาม เรดจะขอยืมตัวช่างฝีมือจากร้านอื่น ๆ ได้ เพราะช่างส่วนใหญ่จะฝึกหัดการทำเครื่องเงินมาจากที่เดียวกันและเป็นเครือญาติกัน ส่วนพนักงานขายภายในร้านนั้น เจ้าของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินจะม ช่วยขายและดูแลลูกค้าร่วมกับพนักงานภายในร้านด้วย

ส่วนปัญหาที่ผู้ประกอบการทั้งหมดประสบเหมือนกัน พบว่าจะสอดคล้องกับร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลายประเภทที่ผลิต คือ ช่างฝีมือที่มีจำนวนลดลง เพราะช่างส่วนใหญ่จะเป็นช่างฝีมือเก่าแก่ มีอายุมากแล้วและไม่มีคนวัยหนุ่มสาวมาสืบทอดการทำเครื่องเงินต่อเพราะคนหนุ่มสาวส่วนใหญ่ ต้องไปศึกษาต่อ ไม่ได้ให้ความสนใจและความสำคัญกับการทำเครื่องเงิน นอกจากนี้ยังปัญหาสำคัญอีกสองประการ คือ การซื้อตัวช่างที่มีฝีมือไปทำงานยังท้องถิ่นอื่น เช่น ที่สันทักแพง แต่ก็ไม่ส่งผลกระทบมากนัก นอกจากนี้ยังมีปัญหาที่ร้านประเภทที่

ทำการผลิตและขายพอๆกัน ประสบ คือ คนจากท้องถิ่นอื่นเข้ามาซื้อตัวช่างที่มีฝีมือไปผลิตสินค้าให้ และทำการลดราคาสินค้าเครื่องเงินให้ต่ำลง ทำให้ร้านในท้องถิ่นไม่สามารถแข่งขันได้

วิธีการผลิต (method of production)

ผลการศึกษาพบว่า ขั้นตอนและวิธีการผลิตเครื่องเงินของร้านประเภท ที่ทำการผลิตและขายพอ ๆ กัน เหมือนกับร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลายประเภทที่ ทำการ ผลิต แต่จะแตกต่างกันเพียงความประณีตและระยะเวลาที่ใช้ทำเท่านั้น

สถานที่ผลิต

ผลการศึกษาพบว่า ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ประเภทที่ ทำ การ ผลิตและขายพอ ๆ กัน จำนวนทั้งหมดใช้สถานที่ผลิตสินค้าที่สอดคล้องกัน คือ แบ่งการผลิต เป็นสองส่วน คือ ช่างจะผลิตสินค้าที่ร้านของเจ้าของร้านและอีกส่วนหนึ่งสามารถนำไปผลิตต่อที่อื่นได้ เมื่อผลิตสินค้าเสร็จแล้ว จึงนำสินค้ามาส่งมอบและรับเงินค่าจ้างไปส่วนการคิดค่าแรงงานนั้น จะคิดตามลักษณะชิ้นงาน น้ำหนักของเงิน ลวดลายและประเภทของสินค้าที่ทำการ ซึ่งผู้ประกอบการ ให้เหตุผลว่า เป็นการดึงดูดความสนใจให้ลูกค้าเข้ามาซื้อเครื่องเงินและสร้างความมั่นใจว่าเป็น สินค้าที่มีคุณภาพซึ่งหมู่บ้านวัวลายเป็นผู้ผลิตเองไม่ได้ซื้อมาจากแหล่งอื่นเพื่อจำหน่ายในนามของ ชุมชนบ้านวัวลาย

การลงทุน

เงินลงทุนที่ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ประเภทที่ทำการผลิต และขายเท่า ๆ กัน ใช้ในการทำธุรกิจพบว่า มีจำนวน 1 ร้าน ไม่ได้กู้ยืมเงินมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ และหมุนเวียนภายในร้านแต่ใช้เงินจากมัดจำสินค้าของลูกค้าซึ่งได้ให้เหตุผลว่า การผลิตและ จำหน่ายเครื่องเงินนั้น ผู้ประกอบการสามารถประหยัดเงินค่าดอกเบี้ยได้ แต่จะต้องมีระบบการ จัดการที่ดีและไม่ต้องใช้คนงาน คือ การผลิตสินค้าจะต้องผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าและต้องมีการวางเงินมัดจำสินค้าเพื่อลดความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าไม่มารับสินค้า ซึ่งเงินมัดจำนี้ทางร้าน สามารถนำไปซื้อวัตถุดิบมาผลิตสินค้าและจะต้องไม่ผลิตสินค้าเก็บไว้ (stock) มากเพราะจะทำให้ เกิดปัญหาเงินทุนหมุนเวียนได้ ส่วนอีก 2 ร้าน ใช้แหล่งเงินทุนจากการกู้เงินทั้งในและนอกระบบ ซึ่งแหล่งเงินทุนในระบบ ได้แก่ ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารกรุงเทพและธนาคารอาคารสงเคราะห์ ส่วน เงินกู้นอกระบบ จะขอกู้กรณีกับทางร้านไม่สามารถขอกู้เงินเพิ่มได้เพราะธนาคารให้กู้เงินใน วงเงินจำกัดและไม่มีหลักทรัพย์ไปค้ำการประกันเพิ่มเติม ส่วนอีกหนึ่งร้าน ใช้แหล่งเงินกู้ในระบบ เพียงอย่างเดียว โดยกู้ผ่านธนาคารกรุงไทย

นอกจากนี้ ร้านทั้งหมดได้แสดงความคิดเห็นสอดคล้องกันว่า สาเหตุที่ ไม่ได้กู้เงินของสถาบัน SMEs เพราะสถาบันเหล่านี้จะมีระเบียบและเงื่อนไขมาก เช่น จะต้องมีการตั้ง

ซื้อ (order) ไปประกอบการกู้ยืม มีเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตสินค้า และจะต้องนำที่ดินไปค้ำประกันการกู้ยืม ซึ่งทางร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบางร้านเคยนำที่ดินไปค้ำประกันการกู้ยืมแล้ว จึงไม่มีที่ดินที่จะนำไปค้ำประกันเพิ่มได้อีก นอกจากนี้การกู้ยืมจากสถาบันเหล่านี้จะต้องมีโรงงานและแผนธุรกิจประกอบการกู้ยืมด้วย เจ้าของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินส่วนใหญ่ไม่มีความรู้และความชำนาญที่จะทำได้ ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินขนาดเล็ก จึงไม่สามารถรับความช่วยเหลือด้านเงินทุนจากสถาบันเหล่านี้ได้ ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินยังกล่าวเพิ่มเติมว่า การที่ภาครัฐต้องการจะให้หมู่บ้านวิสาหกิจปรับปรุงรูปแบบของร้านให้มีความทันสมัย ไม่สามารถทำได้เพราะสิ่งที่เป็นอยู่ในปัจจุบันเป็นเอกลักษณ์ของหมู่บ้านวิสาหกิจ

3.3 ด้านการตลาด ประกอบด้วย

3.3.1 ด้านผลิตภัณฑ์ (product)

ในส่วนของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวิสาหกิจ ประเภทที่ทำผลิตและขายต่างๆ กัน พบว่า สินค้าที่จำหน่ายส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าที่ผลิตเองและรับซื้อมาจากร้านประเภทที่ผลิตในหมู่บ้านวิสาหกิจ ซึ่งสินค้าที่ผลิตจะเป็นงานชิ้นรูป ส่วนสินค้าเครื่องประดับจะมีน้อย

ส่วนตลาดของผลิตภัณฑ์ ผลการศึกษาพบว่า ร้านทั้งหมดต่างมีความคิดเห็นสอดคล้องกันว่า ตลาดดั้งเดิมเป็นตลาดที่ขายดีที่สุด ส่วนลายประยุกต์หรือลายสมัยใหม่นั้นไม่ค่อยได้รับความนิยมในส่วนของการฝีมือแต่จะได้รับความนิยมมากในส่วนของสินค้าเครื่องประดับเพราะสินค้าเครื่องประดับจะเน้นความทันสมัย ตามสมัยนิยมซึ่งทางร้านจะออกแบบตลาดขายเองและตลาดส่วนใหญ่จะสืบทอดมาจากบรรพบุรุษ

ส่วนการติดซื้อตราสินค้า ผลการศึกษาพบว่า มีจำนวน 2 ร้าน มีการติดซื้อตราหือสินค้า คือ สลักตราซื้อร้านไว้ที่สินค้าและกล่องบรรจุสินค้า โดยให้เหตุผลว่าการติดซื้อตราสินค้าเป็นรับประกันสินค้าว่ามีคุณภาพและเป็นที่เชื่อถือ ซึ่งมีลูกค้าบางคนไปซื้อเครื่องเงินของเข้างใหม่แต่ซื้อที่ร้านข้างถนนและไม่มีหน้าร้านของตนเอง คนขายสร้างความน่าเชื่อถือด้วยการแจกนามบัตรแต่บางครั้งซื้อและที่อยู่บนนามบัตรไม่ถูกต้องตรงตามบัตรประชาชน เพราะมีการเปลี่ยนแปลงชื่อและที่อยู่เพื่อทำการค้าเท่านั้น ทำให้คนซื้อเสียผลประโยชน์ และคนขายเหล่านี้มักจะนำสินค้าเครื่องเงินที่ไม่มีคุณภาพหรือเงินปลอมมาจำหน่าย เช่น เงินชุบ ทองแดงและทองเหลืองชุบมาจำหน่ายและหลอกลวงว่าเป็นสินค้าเครื่องเงินแท้ ซึ่งสินค้าเหล่านี้จะไม่มีคุณภาพและลอกทำให้มีราคาถูกกว่าเงินแท้

ส่วนลักษณะของลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้า ผลการศึกษาพบว่า ลูกค้าที่เป็นเจ้าหน้าที่ของรัฐและหน่วยงานราชการ จะสั่งซื้อสินค้าประเภทเงินพิเศษ คือ มีส่วนผสมวัสดุอย่างอื่นด้วย เพื่อเอาไปเป็นของที่ระลึกเพราะต้องการประหยัดงบประมาณ ส่วนผู้ว่าราชการจังหวัด

ส่วนใหญ่จะนำสินค้าเครื่องเงินไปเป็นที่ระลึกให้แก่แขกต่างประเทศ ส่วนใหญ่จะตั้งเป็นสินค้าเงินแท้ หวังร้อยเปอร์เซ็นต์ ซึ่งทางร้านก็จะผลิตตามความต้องการเพื่อรักษาชื่อเสียงของร้านและหมู่บ้านวัวลายไว้ ในปัจจุบันการผลิตและจำหน่ายสินค้าเครื่องเงินผ่านทางช่องทางอินเทอร์เน็ตส่วนใหญ่จะพบว่า สินค้าเครื่องเงินส่วนใหญ่จะไม่ใช้สินค้าเครื่องเงินแท้

ส่วนจำนวน 2 ร้าน ผลการศึกษาพบว่า ไม่มีการติดซื้อตราสินค้า โดยให้เหตุผลว่า ส่วนใหญ่ลูกค้าต้องการซื้อไปเพื่อจำหน่ายต่อ และใช้ซื้อตราสินค้าของลูกค้า

ด้านบรรจุกัญท์พบว่า มีจำนวน 3 ร้าน ที่ให้ความสำคัญกับบรรจุกัญท์ คือ มีกล่องบรรจุสินค้าสีแดง ซึ่งเป็นกล่องที่มีมาตั้งแต่สมัยโบราณ ใช้สำหรับบรรจุเงิน ผลิตโดยกลุ่มแม่บ้านในชุมชนบ้านวัวลายที่สืบทอดกันมาตั้งแต่สมัยโบราณ ส่วนอีกหนึ่งร้าน ไม่ได้ให้ความสำคัญกับการบรรจุกัญท์ โดยกล่าวว่า บรรจุกัญท์ของร้านส่วนใหญ่จะใช้พลาสติก เพราะมีต้นทุนต่ำกว่า ถ้าหากใช้กล่องหรือบรรจุกัญท์อื่น ๆ จะทำให้ต้นทุนสูงขึ้นและไม่ได้รับกำไร

3.3.2 ด้านราคา (price)

เมื่อสอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับการตั้งราคาขาย พบว่า ร้านทั้งหมดตั้งราคาขายใกล้เคียงกัน ไม่แตกต่างกันมากนักเพราะคิดราคาขายจากต้นทุนการผลิตและบวกกำไรที่ต้องการ ซึ่งราคาขายสินค้าจะแยกเป็น 2 ประเภท คือ ราคาขายส่งและราคาขายปลีก ซึ่งราคาขายส่งจะมีราคาถูกกว่าราคาขายปลีก ราคาสินค้าเครื่องเงินแต่ละร้านจะแตกต่างกันซึ่งเกิดจากจ้างแรงงานที่ต่างกัน ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินจำนวนหนึ่งร้านกล่าวว่า ถ้าหากขายสินค้าแพงกว่าร้านอื่น ๆ ลูกค้าก็จะไม่ซื้อเพราะลูกค้าส่วนใหญ่จะสำรวจราคาสินค้าก่อนที่จะซื้อ กรณีที่ลูกค้าต่อรองราคาและต้องการซื้อสินค้าจริง ๆ ทางร้านก็จะลดราคาให้ เพราะต้องการจะนำเงินมาใช้หมุนเวียนภายในร้านและจ่ายเป็นค่าแรงให้แก่คนงาน

3.3.3 ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (place)

ผลการศึกษาพบว่า มีจำนวน 2 ร้าน จำหน่ายสินค้าผ่านหน้าร้านเพียงอย่างเดียวเท่านั้น และจำนวนอีก 2 ร้าน จำหน่ายสินค้าผ่านหน้าร้านและไปฝากขายที่อื่นด้วย ส่วนการจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์หรืออินเทอร์เน็ต พบว่า ร้านทั้งหมดไม่ได้ทำการจำหน่ายสินค้าผ่านทางอินเทอร์เน็ตเองโดยตรงเพราะไม่มีความชำนาญ แต่บางครั้งมีญาติหรือลูกค้านำสินค้าไปฝากขายในอินเทอร์เน็ตโดยใช้ชื่อของผู้ที่นำสินค้าไปวางจำหน่าย และยังคงกล่าวต่อไปอีกว่า สินค้าของร้านมีจำนวนไม่มากและไม่ได้ผลิตสินค้าเก็บไว้ (stock) จึงไม่สามารถจำหน่ายผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ตได้เพราะถ้าหากคำสั่งซื้อจำนวนมาก ทางร้านไม่สามารถผลิตสินค้าได้ทัน ส่วนอีกหนึ่งร้านกล่าวว่า ในอดีตเคยนำสินค้าไปจำหน่ายที่กรุงเทพมหานคร เช่น งานกาชาด งานแสดงสินค้าต่าง ๆ เป็นต้น และยอดขายเป็นที่น่าพอใจแต่ในปัจจุบันไม่ได้นำสินค้าไปออกร้านเพราะ

ทำให้จ่ายสูงและบางครั้งสินค้าขายไม่หมด ทำให้ต้องขายในราคาถูกเพราะไม่ต้องการนำสินค้ากลับมาอีก

ส่วนปัญหาที่ผู้ประกอบการประสบเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่าย คือ ช่องทางการจำหน่ายมีจำนวนน้อยและการจัดประกวดสินค้าเพื่อรับรองมาตรฐาน เช่น การประกวดสินค้าโอท็อป เป็นต้น ควรจะมีการปรับปรุงแก้ไขเกี่ยวกับเงื่อนไขของการให้รางวัล คือ ปัจจุบันการจัดส่งสินค้าเข้าประกวด เจ้าหน้าที่จะไม่ตรวจสอบว่าใครเป็นผู้ผลิต แต่จะพิจารณาว่าใครเป็นผู้นำสินค้าไปประกวดซึ่งถือเป็นจุดบกพร่องที่สำคัญ เพราะมีลูกค้าบางส่วนซื้อสินค้าของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลายและนำสินค้าไปประกวด เมื่อได้รับรางวัลก็จะนำสินค้าไปจำหน่ายเอง ส่วนร้านหัตถกรรมเครื่องเงินจะไม่ได้รับรางวัล ซึ่งการให้รางวัลในลักษณะแบบนี้เป็นการให้รางวัลที่ไม่เหมาะสม ควรจะปรับปรุงอย่างเร่งด่วนเพื่อรักษาผลประโยชน์ของผู้ผลิต

ส่วนการส่งออกสินค้า ผลการศึกษาพบว่า จำนวนร้านทั้งหมดไม่ได้ทำการส่งออกสินค้าโดยตรง โดยให้เหตุผลว่า การส่งออกสินค้ามีความยุ่งยากและราคาเครื่องเงินจะผันผวน ไม่แน่นอน ทำให้ไม่สามารถควบคุมต้นทุนการผลิตได้ ซึ่งลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าต้องการสั่งซื้อสินค้าที่มีราคาแน่นอน ในกรณีที่ราคาของเม็ดเงินเพิ่มสูงขึ้นจะส่งผลให้ราคาสินค้าเครื่องเงินสูงตามไปด้วย แต่ในขณะเดียวกันลูกค้าต้องการที่จะซื้อสินค้าเครื่องเงินในราคาเดิม ซึ่งทำให้ผู้ขายขาดทุน จึงทำให้การทำการส่งออกมีปัญหาและไม่สามารถส่งออกได้โดยตรง

3.3.4 ด้านการส่งเสริมการตลาด (promotion)

ผลการศึกษาพบว่า ร้านทั้งหมดไม่ได้ทำการประชาสัมพันธ์ร้านอย่างต่อเนื่องและส่วนใหญ่จะเน้นการโฆษณาแบบตลาดทางตรง คือ แบบปากต่อปาก เพราะประหยัดและประสบความสำเร็จในระดับที่น่าพอใจ ส่วนเหตุผลที่ในอดีตเคยทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์เจ้าของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินจำนวนหนึ่งร้านให้เหตุผลว่า เพราะค่าโฆษณามีราคาถูก คือ ประมาณ 4,000 บาท และเคยทำโฆษณาสินค้าผ่านทางหนังสือพิมพ์ ต่อมาจึงจำหน่ายสินค้าผ่านทางไกด์หรือนักท่องเที่ยวมาซื้อสินค้าเครื่องเงินที่บ้านวัวลาย ซึ่งในระยะเริ่มแรกนั้นแต่ทางร้านให้คำตอบแทนแก่ไกด์เพียงร้อยละ 2 ส่วนร้านอื่น ๆ จะไม่ให้คำตอบแทนแก่ไกด์เลย ส่งผลให้ทางร้านมีลูกค้ามาซื้อสินค้าจำนวนมาก ถ้าเป็นช่วงเทศกาลปีใหม่ ทางร้านจะมอบของขวัญให้แก่ไกด์หรือผู้นำเที่ยว เช่น สุรา ผ้าขาวม้า เป็นต้น แต่ต่อมาประสบปัญหาเกี่ยวกับผลตอบแทน คือ ไกด์หรือผู้นำเที่ยวจะนำนักท่องเที่ยวไปซื้อสินค้ากับร้านหัตถกรรมเครื่องเงินของคนจีนซึ่งให้คำตอบแทนหรือค่าคอมมิชชั่นสูงกว่า ประมาณร้อยละ 10-15 ทำให้ทางร้านไม่สามารถแข่งขันได้

ส่วนอีกหนึ่งร้าน แสดงความคิดเห็นว่า สินค้าเครื่องเงินไม่สามารถลดราคาได้มากเหมือนสินค้าอื่น ๆ ซึ่งวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตจะผูกงอไปตามเวลา แต่สินค้าเครื่องเงิน

เป็นสินค้าที่มีมูลค่าสูงขึ้นตามระยะเวลาที่เปลี่ยนไป ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินยังกล่าวเสริมว่า ในอดีตเคยได้รับคำเชิญชวนให้ไปขายสินค้าเครื่องเงินแบบลดราคา คือ การตั้งราคาสินค้าให้สูงและทำการลดราคาในภายหลัง เช่น ราคาขายปกติบาทละ 200 บาท แต่ตั้งราคาขายบาทละ 400 บาท แล้วจึงลดราคาพิเศษเหลือ 200 บาท ซึ่งการทำแบบนี้เป็นการหลอกลวงและเอาเปรียบลูกค้า เนื่องจากสินค้าเครื่องเงินเป็นสินค้าที่ไม่มีการขึ้นทะเบียนสินค้า ทำให้ลูกค้าไม่ทราบราคาของสินค้า

ด้านการประชาสัมพันธ์ ผลการศึกษาพบว่า ในปัจจุบันการทำการประชาสัมพันธ์สินค้าและร้านหัตถกรรมเครื่องเงิน จะทำผ่านสื่อต่าง ๆ ทั้งของหน่วยงานภาครัฐและเอกชน เช่น ข่าว สารคดี เป็นต้น หน่วยงานที่ให้การสนับสนุนในการทำการประชาสัมพันธ์หมู่บ้านวัวลายอย่างต่อเนื่อง คือ รายการรอยไทย ซึ่งให้ความสำคัญและให้ความช่วยเหลือในการประชาสัมพันธ์ ทำให้ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินและหมู่บ้านวัวลายมีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักมากขึ้น นอกจากนี้ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลายยังอาศัยชื่อเสียงของหมู่บ้านวัวลายซึ่งมีจุดแข็ง คือ เป็นแหล่งผลิตเครื่องเงินมาเป็นเวลานาน

4. ปัญหาด้านการผลิตและการตลาดหัตถกรรมเครื่องเงิน

4.1 ปัญหาการผลิต

4.1.1 ปัญหาวัตถุดิบ

ผลการศึกษา พบว่าร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ประสบปัญหาที่คล้ายคลึงกัน คือ ราคาของเม็ดเงินซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตเครื่องเงิน มีความผันผวนเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาและมีแนวโน้มจะสูงขึ้นเรื่อย ๆ ทำให้ไม่สามารถควบคุมต้นทุนการผลิตได้ ส่งผลให้ราคาของเครื่องเงินสูงตามไปด้วย

4.1.2 ปัญหาแรงงาน

ช่างเครื่องเงินของบ้านวัวลาย ส่วนใหญ่จะเป็นช่างเก่าแก่และมีอายุมาก การผลิตเครื่องเงินจึงจำกัดเฉพาะคนกลุ่มนี้ ทำให้การพัฒนาสินค้าเครื่องเงินเป็นไปได้ยาก ส่วนคนรุ่นใหม่ วัยหนุ่มสาวนั้น ไม่ได้ให้ความสนใจเรียนรู้และสืบทอดการผลิตเครื่องเงินเพราะส่วนใหญ่ไปศึกษาต่อและมีความคิดว่าอาชีพการทำเครื่องเงิน มีรายได้น้อย ต้องเหน็ดเหนื่อยและมีกระบวนการที่ยุ่งยาก ทางชุมชนบ้านวัวลายจึงแก้ปัญหาการขาดแคลนช่างฝีมือ โดยการจัดตั้งศูนย์การเรียนรู้การผลิตเครื่องเงินแต่ยังไม่ประสบความสำเร็จเพราะส่วนใหญ่เมื่อเรียนจบแล้วไม่ได้นำความรู้ไปประกอบอาชีพอย่างจริงจังแค่เรียนเพื่อเป็นความรู้เท่านั้น

ส่วนปัญหาสำคัญอีกประการหนึ่ง คือ การซื้อตัวช่างเงินไปผลิตที่ท้องถิ่นอื่นและการซื้อตัวช่างเงินไปอยู่กับร้านในชุมชนบ้านวัดลายซึ่งเจ้าของเป็นคนท้องถิ่นอื่นแต่มีเงินทุนมาก สามารถจ่ายค่าตอบแทนให้แก่ช่างเงินในอัตราที่สูง และเข้ามาดำเนินธุรกิจแข่งขันกับชาวบ้านวัดลาย เช่น การคิดราคาค่านายหน้า (commission) ทำให้ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัดลายซึ่งเป็นคนในท้องถิ่นไม่สามารถทำการแข่งขันได้

4.1.3 ปัญหาเงินทุน

ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัดลาย ประสบปัญหาเกี่ยวกับเงินทุน คือ ขาดเงินทุนเพื่อใช้หมุนเวียนภายในร้านและเพื่อนำไปขยายปรับปรุงร้าน ผลการศึกษาพบว่า ร้านหัตถกรรมเครื่องเงิน ต้องการนำเงินทุนไปผลิตสินค้าเก็บไว้ (stock) เพื่อเปิดโอกาสให้ลูกค้าได้ได้ตัดสินใจและเลือกซื้อสินค้าที่มีจำนวนหลากหลาย ซึ่งเงินทุนที่ใช้หมุนเวียนภายในร้านมาจากเงินค่ามัดจำสินค้าของลูกค้า ในกรณีที่วัตถุดิบมีราคาสูงและลูกค้ามีคำสั่งซื้อสินค้าแต่ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินไม่มีเงินทุนมากพอที่จะซื้อวัตถุดิบ จึงแก้ปัญหาด้วยการนำสินค้าเครื่องเงินที่ผลิตเสร็จแล้ว มาหลอมใหม่เพื่อผลิตสินค้าตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ทำให้เกิดการขาดทุนค่าแรงงานที่เสียไป

ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัดลาย ได้แสดงความคิดเห็นว่า ต้องการให้ภาครัฐส่งเสริมและสนับสนุนเงินทุน โดยเฉพาะแหล่งเงินทุนที่มีดอกเบี้ยต่ำ ซึ่งร้านหัตถกรรมเครื่องเงิน ที่ประสบปัญหาเงินทุน ส่วนใหญ่จะเป็นร้านหัตถกรรมเครื่องเงินที่ไม่ได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล

4.1.4 ปัญหากระบวนการผลิต

ในส่วนของกระบวนการผลิตนั้น ผลการศึกษาพบว่า ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัดลาย ไม่ประสบปัญหาด้านการผลิต เพราะกระบวนการผลิตสินค้าเครื่องเงินของบ้านวัดลายส่วนใหญ่ยังคงเป็นแบบดั้งเดิม แต่จะมีการปรับปรุง เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต เพื่อให้การผลิตสินค้ามีคุณภาพมากขึ้น

ส่วนข้อเสนอแนะของภาครัฐที่ต้องการให้หมู่บ้านวัดลายปรับเปลี่ยนรูปแบบการผลิตสินค้าจากการผลิตสินค้าเครื่องเงินที่เน้นงานชิ้นรูปไปผลิตสินค้าเครื่องประดับให้มากขึ้นนั้น ภาครัฐควรจะสนับสนุนให้คนรุ่นใหม่ได้เข้าไปเรียนรู้และฝึกทำสินค้าเครื่องประดับจะเหมาะสมกว่า เพราะปัจจุบันช่างเงินของบ้านวัดลายเป็นช่างเก่าแก่และมีอายุมาก การฝึกทำจะต้องใช้เวลานาน นอกจากนี้ ภาครัฐควรจะสนับสนุนด้านเงินทุนแก่ผู้ที่สนใจจะผลิตสินค้าเครื่องประดับด้วย

4.2 ปัญหาด้านการตลาด

4.2.1 ด้านผลิตภัณฑ์

ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย มีจุดแข็งที่สำคัญ คือ ผลิตภัณฑ์เครื่องเงินแท้ 100 เปอร์เซ็นต์ ทำให้ไม่ประสบปัญหาด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ลูกค้าที่มาซื้อสินค้าสามารถมั่นใจว่าสินค้าที่วางจำหน่ายมีคุณภาพสูง แต่สินค้าเครื่องเงินที่หมู่บ้านวัวลายผลิตส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าเครื่องเงิน ประเภทงานชิ้นรูป ซึ่งช่างเงินส่วนใหญ่ไม่นิยมผลิตสินค้าเครื่องประดับ ส่งผลให้ตลาดเครื่องเงินของบ้านวัวลายมีจำกัด

4.2.2 ด้านราคา

การตั้งราคาสินค้า คือ ตั้งราคาตามต้นทุนการผลิตและบวกกำไรตามที่ต้องการร้านหัตถกรรมเครื่องเงินส่วนใหญ่ไม่นิยมลดราคาสินค้าเพราะมีความคิดว่า การลดราคาขายจะทำให้ขาดทุน ส่วนทางด้านจิตวิทยาของลูกค้า ต้องการจะได้รับส่วนลดเพราะมีความคิดว่า สินค้าราคาถูกลง ซึ่งการที่ทางร้านหัตถกรรมเครื่องเงินทำการลดราคาน้อยหรือไม่ลดเลย ส่งผลให้ลูกค้าไม่ซื้อสินค้าหรือมีข้อสงสัยซื้อน้อยลงเพราะคิดว่าสินค้ามีราคาแพง ส่วนปัญหาที่ส่งผลกระทบต่อราคาสินค้าเครื่องเงิน คือ ราคาของวัตถุดิบผันผวนและมีแนวโน้มสูงขึ้นเรื่อยๆ ทำให้สินค้ามีราคาสูงและไม่สามารถควบคุมต้นทุนการผลิตได้ ส่วนปัญหาการแข่งขันกันด้านราคา เกิดจากการที่มีนายทุนซึ่งเป็นคนจากท้องถิ่นอื่น มาจัดตั้งร้านจำหน่ายสินค้าหัตถกรรมเครื่องเงินและทำการแข่งกันกับคนในท้องถิ่นบ้านวัวลาย

4.2.3 ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

เนื่องจากผู้ผลิตส่วนใหญ่เน้นการผลิตสินค้าเครื่องเงินที่เป็นงานชิ้นรูปแบบดั้งเดิม และลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าที่ซื้อขายกันมานาน ไม่ค่อยมีลูกค้าใหม่เพราะสินค้าเครื่องเงินจัดเป็นสินค้าฟุ่มเฟือยและเป็นที่นิยมของลูกค้าเฉพาะกลุ่ม ซึ่งในช่วงที่เศรษฐกิจชะงักขายสินค้าจะลดลงเพราะลูกค้ามีอำนาจการซื้อน้อยลง ดังนั้นจึงควรมีการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายและปรับเปลี่ยนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้เพิ่มมากขึ้น เช่น โรงแรม ที่พักต่าง ๆ เป็นต้น

โดยการนำเสนอสินค้าเครื่องเงินให้เพื่อนำสินค้าเครื่องเงินแบบดั้งเดิมไปต่างระดับสถานที่ที่จะทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้นได้ นอกจากนี้ ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลายจะจำหน่ายสินค้าเฉพาะที่หน้าร้าน ไม่ได้ทำการจำหน่ายสินค้าผ่านทางช่องทางอื่น ๆ เช่น ทางอินเทอร์เน็ต เพราะไม่มีความรู้และความชำนาญ และสินค้ามีน้อย ไม่สามารถเก็บสินค้าไว้ได้ หากมีคำสั่งซื้อเข้ามาอาจจะไม่สามารถผลิตตามคำสั่งซื้อได้

4.2.4 ด้านการส่งเสริมการตลาด

ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ใช้การตลาดแบบแบบทางตรง และไม่ให้ความสำคัญการเพิ่มมูลค่าสินค้า กล่าวคือ สินค้าจะไม่มีบรรจุภัณฑ์และการติดชื่อตราสินค้า เป็นต้น และยังคงเน้นการผลิตแบบดั้งเดิม จึงทำให้ตลาดมีอยู่อย่างจำกัด ส่วนใหญ่การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ให้ลูกค้ารู้จัก ผลการศึกษาพบว่า ร้านหัตถกรรมเครื่องเงิน ไม่ได้ดำเนินการส่งเสริมการตลาดเอง แต่ต้องการให้หน่วยงานของรัฐเข้ามาดำเนินการให้เพราะไม่มีความรู้ ความชำนาญ และไม่มีเงินทุนที่จะดำเนินการเอง แต่ภาครัฐตอบสนองไม่ตรงตามความต้องการของชาวบ้านวัวลาย กล่าวคือ ภาครัฐต้องการให้การผลิตและตลาดสินค้าเครื่องเงินเป็นแบบสมัยใหม่ เช่น ร้านที่จำหน่ายสินค้าหัตถกรรมเครื่องเงินจะต้องสวยงาม มีกระจกใสติดที่หน้าร้านและมีเครื่องปรับอากาศ เป็นต้น นอกจากนี้ยังส่งเสริมให้ชุมชนบ้านวัวลายผลิตสินค้าเครื่องประดับมากกว่าการผลิตงานชิ้นรูป แต่ทางร้านหัตถกรรมไม่สามารถดำเนินการตามนโยบายของรัฐบาลได้ เพราะขาดเงินทุนและความชำนาญในการผลิต

5. การพัฒนาอุตสาหกรรมกลุ่มสินค้าหัตถกรรม

ผลการศึกษาพบว่า ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย มีการรวมตัวกันเพื่อก่อตั้งกลุ่ม หรือชมรมต่างๆ ในหมู่บ้านวัวลาย เพื่อช่วยเหลือซึ่งกันและกัน แต่การดำเนินงานยังคงประสบปัญหา เพราะกลุ่มหรือชมรมยังขาดความเข้มแข็ง ซึ่งผลการดำเนินงานที่ผ่านมาส่งผลดีต่อสมาชิกของกลุ่มในระดับหนึ่ง กล่าวคือ สมาชิกที่ของกลุ่มหรือชมรมต่าง ๆ ของบ้านวัวลาย จะได้รับการช่วยเหลือจากกลุ่ม ในการนำสินค้าออกจากร้านเพื่อจำหน่าย

ส่วนความร่วมมือกับหน่วยงานราชการ ผลการศึกษาพบว่า ชุมชนบ้านวัวลายให้ความร่วมมือและช่วยเหลือหน่วยงานราชการด้านต่าง ๆ ด้วยดีตลอดมา เช่น การดำเนินกิจกรรมต่างๆ เพื่อส่งเสริมศิลปวัฒนธรรมของท้องถิ่น ให้การสนับสนุนบุคลากรเป็นวิทยากรบรรยายความรู้เกี่ยวกับวัฒนธรรมและการผลิตสินค้าหัตถกรรมเครื่องเงิน ให้แก่ โรงเรียน มหาวิทยาลัย หน่วยงานราชการต่างๆ หรือผู้ที่สนใจทั่วไป เป็นต้น นอกจากนี้ได้ดำเนินการจัดการเรียนรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นหัตถกรรมเครื่องเงินถนนวัวลาย เช่น การจัดการศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นหัตถกรรมเครื่องเงินวัดศรีสุพรรณร่วมกับสำนักงานวัฒนธรรมอำเภอเมืองเชียงใหม่ จัดการเรียนรู้หลักสูตรท้องถิ่นหัตถกรรมเครื่องเงินร่วมกับโรงเรียนบาลีสาริตศึกษา มจร. โรงเรียนเทศบาลวัดศรีสุพรรณ และศูนย์การเรียนรู้ชุมชนวัดศรีสุพรรณ เป็นต้น เพื่ออนุรักษ์เอกลักษณ์ของล้านนาให้คงอยู่สืบต่อไป

ปัญหาที่ทางชุมชนบ้านวัวลายประสบอยู่และต้องการให้หน่วยงานของภาครัฐ เข้ามาให้ความช่วยเหลือ คือ ด้านเงินทุนและช่องทางการจำหน่าย ซึ่งผู้ประกอบการส่วนใหญ่ต้องการ นำเงินทุนไปพัฒนาธุรกิจและเป็นเงินทุนหมุนเวียนภายในร้าน เพราะปัจจุบันสินค้าที่ทำการผลิต มีจำนวนน้อยและไม่หลากหลาย เนื่องจากไม่สามารถผลิตสินค้าเก็บไว้ (stock) เป็นจำนวนมากได้ จึงไม่จูงใจให้ลูกค้าเข้ามาเลือกซื้อสินค้า ทำให้ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินขาดโอกาสในการเพิ่ม ยอดขาย

6. สรุป

ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ผลิตและจำหน่ายสินค้าแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ เครื่องเงินและแผ่นภาพอะลูมิเนียม ซึ่งสินค้าเครื่องเงินแบ่งเป็น 2 ชนิด คือ งานขึ้นรูปและ เครื่องประดับ ตัวอย่างงานขึ้นรูป เช่น ถาดเงิน พานเงิน ชันเงิน เป็นต้น ส่วนเครื่องประดับ เช่น สร้อยคอ สร้อยข้อมือ ต่างหู เป็นต้น ส่วนลักษณะการดำเนินธุรกิจจะบริหารงานแบบครอบครัว มีระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจเป็นช่วงระยะ 2 ช่วงอายุคน จำนวน 2 ร้านและเป็นระยะเวลา 3 ช่วงอายุคน จำนวน 6 ร้าน

ส่วนลักษณะการผลิตเครื่องเงินจะมีการพัฒนาและปรับปรุงการผลิตแตกต่างไป จากในอดีต กล่าวคือ อุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องใช้ต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิต เช่น การปรับเปลี่ยนแบบ พิมพ์ ที่ทำจากไม้ให้เป็นเหล็กแทน การปรับเปลี่ยนมาใช้น้ำกรด แทนการใช้เมล็ดของต้นมะลิก เป็นต้น เพื่อให้การผลิตมีความสะดวก รวดเร็วและสินค้ามีคุณภาพมากกว่าเดิม ส่วนด้านการผลิต ในอดีตจะต้องผลิตสินค้าที่ร้านของเจ้าของร้านหัตถกรรมเครื่องเงิน แต่ในปัจจุบันช่างสามารถ นำสินค้าไปผลิตที่ไหนก็ได้ เมื่อผลิตสินค้าเสร็จแล้วจึงนำมาส่งมอบให้กับเจ้าของร้านหัตถกรรม เครื่องเงินและรับเงินค่าตอบแทน ส่วนวิธีการผลิตและตลาดของสินค้าเครื่องเงินส่วนใหญ่จะ ยังคงรักษาเอกลักษณ์ดั้งเดิมเอาไว้ ทางด้านตลาดมีรูปแบบการดำเนินการทางตลาดที่เปลี่ยนแปลง ไปจกเดิม คือ ในอดีตจะต้องนำสินค้าไปหาบเร่ขายในท้องถิ่นอื่น แต่ในปัจจุบันจะทำการค้าขายอยู่ ที่ร้านของตนเองและลูกค้าจะเป็นผู้เข้ามาเลือกซื้อสินค้าที่ร้าน และมีการร่วมมือกันในการทำการค้า มากขึ้น กล่าวคือ ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลายจะมีการแลกเปลี่ยนช่างเงินซึ่งกันและกัน ทำให้การผลิตสินค้าเป็นไปอย่างต่อเนื่อง ส่วนปัญหาทางด้านการตลาดที่ชาวบ้านวัวลายประสบ คือ ปัญหาช่องทางการจำหน่ายที่ยังคงมีอยู่อย่างจำกัด และขาดการเพิ่มมูลค่าของสินค้า เช่น สินค้าไม่มีบรรจุภัณฑ์และการติดชื่อตราสินค้า เป็นต้น