

การผลิตและการตลาดหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย
ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

รุ่งรัตน์ ทองคล้าย

ปัญหาพิเศษนี้เป็นส่วนหนึ่งของความสมบูรณ์ของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ
โครงการบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้

พ.ศ. 2549

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยแม่โจ้



ใบรับรองปัญหาพิเศษ
โครงการบัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้
ปริญญานิเทศการศึกษามหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ

ชื่อเรื่อง

การผลิตและการตลาดหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย
ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

โดย

รุ่งรัตน์ คงคล้าย

พิจารณาเห็นชอบโดย

ประธานกรรมการที่ปรึกษา

(ศาสตราจารย์พิเศษ ดร. ยรรยง สิริหิตชัย)

วันที่ 28 เดือน 10 พ.ศ. 49

กรรมการที่ปรึกษา

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์สุศักดิ์ จันทร์พริ)

วันที่ 28 เดือน 10 พ.ศ. 49

กรรมการที่ปรึกษา

(นางสาวศิวพร ปกป้อง)

วันที่ 24 เดือน 10 พ.ศ. 2549

ประธานกรรมการประจำหลักสูตร

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. ปิรญา สิริหิตชัย)

วันที่ 24 เดือน 10 พ.ศ. 2549

โครงการบัณฑิตวิทยาลัยรับรองแล้ว

(รองศาสตราจารย์ ดร. พงษ์พานิช)

ประธานคณะกรรมการโครงการบัณฑิตวิทยาลัย

วันที่ 24 เดือน 10 พ.ศ. 2549

ชื่อเรื่อง	การผลิตและการตลาดหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
ชื่อผู้เขียน	นางสาวรุ่งรัตน์ คงคล้าย
ชื่อปริญญา	บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ
ประธานกรรมการที่ปรึกษา	ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.ยรรยง สิทธีชัย

บทคัดย่อ

การวิจัยศึกษครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา 1) ความเป็นมาของหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน 2) กระบวนการการผลิตและตลาดหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย และ 3) ปัญหาการผลิตและการตลาดหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย ผู้วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูล โดยโดยใช้แบบนำสัมภาษณ์ที่มีโครงสร้าง และสัมภาษณ์เจ้าของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 8 ร้าน

ผลการศึกษาพบว่า ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลายส่วนใหญ่ดำเนินธุรกิจแบบครัวเรือนและสืบทอดธุรกิจมาจากบรรพบุรุษ ดำเนินธุรกิจมาแล้วเป็นระยะเวลา 3 ช่วงอายุคน สินค้าของชุมชนบ้านวัวลาย มี 2 ประเภท คือ เครื่องเงินและแผ่นภาพอะลูมิเนียม ซึ่งสินค้าเครื่องเงินแบ่งเป็น 2 ประเภท คือ เครื่องประดับและงานชิ้นรูป

กระบวนการผลิตเครื่องเงินบ้านวัวลาย ยังคงเอกลักษณ์ของบ้านวัวลายเอาไว้ คือ ถิ่นลวดลายดั้งเดิมและการผลิตสินค้าเครื่องเงินแท่งหนึ่งร้อยเปอร์เซ็นต์เอาไว้ แต่มีการพัฒนาปรับปรุงอุปกรณ์ เครื่องมือเพื่อผลิตสินค้าเครื่องเงินให้มีคุณภาพมากขึ้น

สำหรับส่วนประสมทางการตลาดของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ถิ่นผลิตภัณฑ์ ส่วนใหญ่ผลิตและจำหน่าย ชันเงิน พานแว่นฟ้า เน้นผลิตและจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพและลวดลายดั้งเดิม ไม่มีการใช้ตราหรือในการจำหน่ายเพราะเป็นการเพิ่มต้นทุนและลูกค้าไม่ต้องการให้ติด ด้านราคา ทำการตั้งราคาโดยพิจารณาจากต้นทุนการผลิต คือ ราคาขายเท่ากับต้นทุนการผลิต บวกกำไรที่ต้องการ ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่า จำนวนทั้งหมดจำหน่ายให้ที่หน้าร้านของตนเอง ไม่มีการทำการส่งออกไปต่างประเทศโดยตรง และไม่ได้ใช้เว็บไซต์ช่วยในการกระจายสินค้า ด้านการส่งเสริมการตลาด ใช้การตลาดทางตรงเพื่อแนะนำให้ลูกค้ารู้จักสินค้า มีการออกร้านเพื่อแสดงสินค้า ไม่ได้ทำการโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ ด้วยตนเองแต่รัฐบาลหรือหน่วยงานเอกชนเข้ามาดำเนินการให้ มีการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ โดยอาศัยความคุ้นเคยที่เคยทำการซื้อขายและรู้จักกันมานาน

ส่วนปัญหาและอุปสรรคของการใช้ส่วนประสมทางการตลาด ร้านหัตถกรรม
เครื่องเงินบ้านวัวลายในแต่ละด้านพบว่า ด้านผลิตภัณฑ์และด้านราคา มีปัญหาไม่มากนัก ส่วนด้าน
การส่งเสริมการตลาดและด้านช่องทางการจัดจำหน่าย มีปัญหาในระดับมาก



Title	Production and Marketing of Silverware Handicrafts in Wualai Village, Tambon Haiya, Mueang District, Chiang Mai, Thailand
Author	Miss Roongrat Kongklay
Degree of	Master of Business Administration in Business Administration
Advisory Committee Chairperson	Emeritus Professor Dr. Yanyong Sitdhichai

ABSTRACT

The objectives of this research were to study: 1) the origin of silver handicrafts in Wualai village from the past to the present; 2) production and marketing process of silver handicrafts in Wualai village; and 3) problems in production and marketing of silver handicrafts in Wualai village. Data were collected by using structured interviews of eight (8) shop owners of silver handicraft business in Wualai village.

Results of the study showed that silver handicrafts were implemented as a household activity and were handed down from their ancestors for almost three generations. These silver handicraft products were divided into two types: silver and aluminum-plated products, while silver products were further classified as either decorative or functional items.

Although the production of silver handicrafts still remained as a unique character of Wualai village in terms of its original talent and production using a hundred percent pure silver, development aspect focused on the improvement of tools used for producing more quality products.

On the diverse marketing channels of silver handicraft shops in Wualai village and products, majority of the products made and then sold consisted of bowls and *phan-waen-fah* with emphasis on the production and sale of original and high quality products. No brands or trademarks were used on sold products because much higher capital would be needed and generally customers had less preference to them. In terms of selling price, main consideration was usually placed on the production capital which meant that selling price was equivalent to production capital plus the desired profit. On sales outlet, all products were sold in the owners'

front shop and were not directly exported abroad. No website was used to help in product distribution. In terms of marketing promotion, the shop owners applied direct marketing in order to provide advice for customers to know more about the product. Several shops were used to display the products and owners had never advertised their own products using various media although the government and some private organizations have done some promotional activities. The shop owners also provided customer relations services based on the customers' previous purchases and long time acquaintanceship.

As for the problems and obstacles in each of the aforementioned issues involving the production and marketing of silver handicrafts of Wualai village, it was indicated that no serious problems were involved in the production and marketing, but there were some serious problems in terms of market promotions and sales outlets.

กิตติกรรมประกาศ

ปัญหาพิเศษฉบับนี้ สำเร็จลุล่วงด้วยดีเพราะได้รับความกรุณาอย่างสูงจาก ศาสตราจารย์พิเศษ ดร.บรรยง สิริพิชัย ประธานกรรมการที่ปรึกษา อาจารย์ศิวพร ปกป้อง และผู้ช่วยศาสตราจารย์ชูศักดิ์ จันทรนพศิริ กรรมการที่ปรึกษา ที่กรุณาให้คำแนะนำและแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ เป็นอย่างยิ่ง อาจารย์ไคอาน่า พิ จันตะภาด ซึ่งกรุณาสละเวลาอันมีค่าในการแปลบทคัดย่อภาษาอังกฤษ และรองศาสตราจารย์อาคม กาญจนประโชติ ที่ให้ข้อเสนอแนะและช่วยประสานงานกับชุมชนบ้านวัวลาย ทำให้การเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นไปด้วยความราบรื่น ตลอดจนอาจารย์ท่านต่าง ๆ ซึ่งมีได้กล่าวนามมา ณ ที่นี้ ที่ได้ประสิทธิ์ประสาทความรู้ให้แก่ผู้วิจัย

ขอขอบคุณเจ้าของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ที่ให้ความช่วยเหลืออำนวยความสะดวกในการทำวิจัยครั้งนี้เป็นอย่างดี คุณกระปุก ที่ให้คำปรึกษาและข้อชี้แนะคุณประกายศิริ ดันติเสรี คุณพันศักดิ์ กันธิมา และเพื่อนร่วมงานทุกท่านที่เป็นกำลังใจ ให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนในการทำวิจัยให้ลุล่วงไปด้วยดี

ท้ายสุด ผู้วิจัยขอกราบสักการะถึงพระคุณของ คุณพ่อพล คุณแม่นิภา ทงคล้าย และนายณรงค์ เกิดอุดม ที่ได้วางรากฐานการศึกษาให้ผู้วิจัยเป็นอย่างดีเสมอมาและเป็นผู้สนับสนุนให้การทำปัญหาพิเศษครั้งนี้ สำเร็จตามความมุ่งหวัง

รุ่งรัตน์ คงคล้าย

ธันวาคม 2549

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	(3)
ABSTRACT	(5)
สารบัญ	(8)
สารบัญตาราง	(10)
สารบัญภาพ	(11)
บทที่ 1 บทนำ	1
ความสำคัญของปัญหา	2
วัตถุประสงค์ของการศึกษา	3
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	3
ขอบเขตการศึกษา	4
นิยามศัพท์เฉพาะ	5
บทที่ 2 การตรวจเอกสาร	8
แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง	8
ทฤษฎีการผลิต (production theory)	13
ผลการศึกษาและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	18
กรอบแนวคิดในการวิจัย	22
บทที่ 3 วิธีการวิจัย	23
ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง	23
ข้อมูลและแหล่งข้อมูล	24
เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล	24
วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล	25
แหล่งข้อมูล	25
การวิเคราะห์ข้อมูล	26
ระยะเวลาในการวิจัย	26
บทที่ 4 ผลการวิจัยและวิจารณ์	27
กลุ่มผู้ทำการผลิต	29
กลุ่มผู้ทำการค้า	43

กลุ่มผู้ที่ผลิตและขายเท่า ๆ กัน	49
ปัญหาด้านการผลิตและการตลาดของหัตถกรรมเครื่องเงิน	57
การพัฒนาอุตสาหกรรมกลุ่มสินค้าหัตถกรรม	60
สรุป	61
บทที่ 5 สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ	62
สรุปผลการวิจัย	62
อภิปรายผลการวิจัย	65
ข้อเสนอแนะ	67
ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป	68
บรรณานุกรม	69
ภาคผนวก	71
ภาคผนวก ก แบบสอบถาม	72
ภาคผนวก ข ประวัติผู้วิจัย	76

สารบัญตาราง

ตาราง

หน้า

- 1 กลยุทธ์การตั้งราคาตามคุณภาพสินค้า

16



สารบัญภาพ

ภาพ	หน้า
1 ขั้นตอนการทำเครื่องเงิน	9
2 ความสัมพันธ์ระหว่างผลิตภัณฑ์ ราคา ส่วนผสมการส่งเสริมการตลาด ช่องทางการจัดจำหน่ายและลูกค้าหรือตลาดเป้าหมาย	13
3 โครงสร้างและจำนวนระดับของช่องทางการจัดจำหน่าย	17
4 กรอบแนวคิดการวิจัย	22
5 เกี่ยวกับที่มาของแหล่งข้อมูลรอบด้านในการวิจัย	25
6 ขันเงินแท้	32
7 แหวน	32
8 เม็ดเงิน	33
9 แผ่นภาพคุนลายช้าง	33
10 กระบวนการผลิตเครื่องเงิน	34
11 ขั้นตอนการหล่อ	35
12 การขึ้นรูปเครื่องเงิน	36
13 การสลักลายเครื่องเงิน	37
14 การขัดเครื่องเงินด้วยแปรงทองเหลือง	37
15 สถานที่ใช้ผลิตเครื่องเงิน	39
16 สินค้าเครื่องเงินประเภทขึ้นรูป (พาน)	40
17 บรรจุภัณฑ์ของสินค้าเครื่องเงิน (ถุงพลาสติก)	41
18 การตั้งโชว์และขายสินค้าผ่านหน้าร้าน	42
19 ขันเงินเล็ก	43
20 พานเงิน	45
21 แหวนลายช้างดอกเล็ก	47
22 กล่องบรรจุสินค้าสีแดง	48
23 ตลับของที่ระลึก	51

บทที่ 1

บทนำ

เครื่องเงินไทยเป็นศิลปหัตถกรรมที่มีคุณค่าในตัวเอง คือ ทำด้วยโลหะเงินและ
เป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำขึ้นโดยช่างฝีมือที่มีความรู้ ความชำนาญและความประณีตพิเศษ ทั้งในด้าน
รูปทรงและลวดลายที่ประดิษฐ์ซึ่งแสดงถึงจิตรกรรมและวัฒนธรรมของชาติไทยอย่างชัดเจน
คุณค่าเครื่องเงินไทยจึงเป็นที่นิยมของชาวต่างประเทศ โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวซึ่งมีส่วนช่วยเผยแพร่
ชื่อเสียงเครื่องเงินไทยให้เป็นที่รู้จักกว้างขวางออกไป ปัจจุบันได้มีการปรับปรุงในด้าน
การออกแบบให้ทันสมัยและตรงตามรสนิยมของลูกค้าชาวต่างประเทศมากขึ้น สำหรับความ
ต้องการเครื่องเงินไทยภายในประเทศนั้น ยังอยู่ในวงจำกัดเพราะเป็นสินค้าที่มีราคาค่อนข้างสูงและ
จัดเป็นสินค้าฟุ่มเฟือย ดังนั้น กลุ่มผู้ที่นิยมซื้อหรือสะสมส่วนใหญ่จะเป็นกลุ่มผู้มีรายได้ค่อนข้างสูง
นอกจากนี้ เครื่องเงินไทยยังรักษายากเพราะจะเกิดเป็นฝ้าคล้ำดำได้ง่าย ทั้งนี้ความต้องการส่วนใหญ่
มักเป็นไปเพื่องานมงคลต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นงานมงคลสมรสหรืองานบวช เป็นต้น รวมถึงนิยมมอบ
เป็นของขวัญที่ระลึกให้กันและกันทั้งในช่วงเทศกาลต่าง ๆ และรางวัลสำหรับการแข่งขันกีฬาด้วย
ดังนั้น การผลิตเครื่องเงินไทยส่วนใหญ่ จึงเป็นการผลิตเพื่อจำหน่ายให้แก่นักท่องเที่ยว
ชาวต่างประเทศและส่งออกเป็นหลัก (พรพฤทธ์ ชมอินทร์, 2544)

ในส่วนของหัตถกรรมพื้นบ้านของจังหวัดเชียงใหม่ที่นับว่ามีชื่อเสียงเป็นที่รู้จัก
กันดีอีกอย่างหนึ่ง คือ เครื่องเงิน ซึ่งเครื่องเงินของเชียงใหม่ได้รับการยกย่องว่ามีคุณภาพดี ลวดลาย
ประณีตงดงามเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว ที่นับเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวอยู่ที่วิธีการแกะลายสองด้าน
โดยจะตอกลายจากด้านในให้ไปตามโครงร่างรอบนอกของลาย แล้วตีกลับจากด้านนอกให้เป็น
ลายละเอียดอีกทีหนึ่ง ลวดลายแบบดั้งเดิมของเชียงใหม่ที่มักทำขึ้นบนสลึง หรือชิ้นรูปทรงกระบอก
มักเป็นลวดลายลึกลงของภาคกลาง นิยมทำเป็นลายชาดก ลายสิบสองนักษัตร ลายดอกกระถิน
ลายดอกทานตะวัน ลายสัปประรด ลายนกยูง ลายดอกหมาก หรือถ้าโบราณจริง ๆ มักเป็นชั้นเรียบ
เครื่องเงินของเชียงใหม่อีกลักษณะหนึ่ง ซึ่งเป็นกลุ่มชนต่างถิ่นเข้ามาอยู่ที่บ้านวัวลาย อำเภอเมือง
ก็มีลักษณะการทำลวดลายที่รับมาจากพม่าที่ถูกจับเข้ามาเป็นเชลยในสมัยของพระกาวิละ
เช่น ลายนางรำ ลายสิบสองราศี ลายธรรมชาติ ลายเทพพนม เป็นต้น (โรงเรียนยุพราชวิทยาลัย,
เวียงใหม่)

สำหรับศิลปกรรมเครื่องเงิน เท้าที่ทราบมีมาตั้งแต่สมัยกรุงศรีอยุธยา ในสมัย
สมเด็จพระบรมไตรโลกนาถ เครื่องเงินเป็นของสูงที่มอบเป็นเครื่องประดับแก่ขุนนางชั้นผู้ใหญ่
ดังที่มีกำหนดไว้ในกฎหมายเหียรบาลว่า “ขุนนางศักดินา 10,000 ก็นเมือง ก็นเจียดเงินถมยาดำรอง

ละกลุ่ม” ศิลปกรรมนี้ได้ดำรงสืบต่อตลอดมาจนถึงสมัยรัตนโกสินทร์ หลังจากนั้นก็ไม่ได้รับความเฟื่องฟู (ออนไลน์: มติชน) แต่ในปัจจุบัน ได้มีการจัดตั้งสมาคมเครื่องถมและเครื่องเงินขึ้น และได้ดำเนินการต่าง ๆ ตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ ส่งผลให้สินค้าเครื่องเงินของไทยสามารถส่งออกไปต่างประเทศได้

เนื่องจากตลาดหัตถกรรมเครื่องเงิน เป็นตลาดที่มีโอกาสเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง และเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐบาลให้เป็นสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่ทั้งภาครัฐบาลและเอกชนจะต้องให้ความร่วมมือในการพัฒนาและส่งเสริมให้สินค้ามีคุณภาพ เป็นที่ยอมรับทั้งตลาดภายในและต่างประเทศต่อไป

ความสำคัญของปัญหา

เชียงใหม่ เป็นศูนย์กลางสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) ที่มีชื่อเสียงและเป็นแหล่งผลิตสินค้าหัตถกรรมพื้นเมืองที่มีชื่อเสียงมาเป็นเวลานาน เมื่อรัฐบาลให้การสนับสนุนการพัฒนาสินค้าโอท็อป (OTOP) อย่างจริงจังและต่อเนื่อง ส่งผลให้ตลาดรองรับมีการขยายตัวอย่างกว้างขวางทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทำให้เชียงใหม่เป็นศูนย์กลางสินค้าโอท็อป (OTOP) ที่ได้รับความสนใจจากนักท่องเที่ยว ส่วนสินค้าโอท็อป (OTOP) ที่ได้รับความสนใจจากนักท่องเที่ยวและมีให้เลือกจำนวนมาก เช่น ผลิตภัณฑ์งานไม้ เซรามิก ผ้าฝ้าย เครื่องเงินและกระดาษสา เป็นต้น (ผู้ส่งออก, 2548: 17)

จากการใช้จ่ายของนักท่องเที่ยว ที่เดินทางมาเที่ยวเชียงใหม่ในปี 2548 คาดว่าก่อให้เกิดรายได้ด้านการท่องเที่ยวสะพัดในเชียงใหม่คิดเป็นมูลค่าประมาณ 53,000 ล้านบาท เพิ่มขึ้นร้อยละ 18 จากปี 2547 รายได้ดังกล่าวกระจายไปสู่ธุรกิจบริการด้านต่าง ๆ คือ ธุรกิจจำหน่ายของที่ระลึกนักท่องเที่ยว รายได้ด้านการท่องเที่ยวส่วนใหญ่ คือ ประมาณร้อยละ 32.1 คิดเป็นมูลค่า 17,000 ล้านบาท กระจายไปสู่กลุ่มธุรกิจการจำหน่ายสินค้าของที่ระลึกนักท่องเที่ยว ซึ่งส่วนใหญ่เป็นสินค้าโอท็อป (OTOP) ประเภทงานหัตถกรรมต่าง ๆ อาทิ ผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลัก ผลิตภัณฑ์เครื่องเงิน (หอการค้าเชียงใหม่, 2548: 28)

จังหวัดเชียงใหม่เป็นแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญและมีนักท่องเที่ยวมาท่องเที่ยวเป็นจำนวนมาก จากข้อมูลข้างต้น จะเห็นได้ว่าเครื่องเงินและผลิตภัณฑ์เครื่องเงินเป็นสินค้าที่ได้รับความสนใจจากนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทย และต่างประเทศ จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่ผู้ประกอบการธุรกิจหัตถกรรมเครื่องเงินจะต้องให้ความสำคัญและมีการดำเนินการด้านตลาดให้มีประสิทธิภาพ และสามารถปรับตัวให้ทันกับภาวะการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ และสามารถรองรับความต้องการของลูกค้า

นอกจากนี้ ธุรกิจหัตถกรรมเครื่องเงินสามารถทำรายได้ให้แก่ผู้ผลิตอย่างต่อเนื่องและยังเป็นการอนุรักษ์ศิลปวัฒนธรรมท้องถิ่นของเชียงใหม่อีกด้วย เพื่อให้ธุรกิจนี้ยังคงอยู่ต่อไปและเป็นตลาดที่มีศักยภาพ สามารถขยายตัวได้ ผู้วิจัยจึงสนใจที่จะทำการศึกษการผลิตและการตลาดหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อให้ทราบถึงการดำเนินกิจกรรมทางการตลาด ปัญหา อุปสรรคของผู้ประกอบธุรกิจนี้ และเพื่อเป็นแนวทางในการลงทุนและการวางกลยุทธ์การตลาด สำหรับผู้ประกอบธุรกิจและผู้สนใจธุรกิจหัตถกรรมเครื่องเงินในจังหวัดเชียงใหม่ต่อไป

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

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

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบถึงความเป็นมาของหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน
2. ทำให้ทราบถึงกระบวนการผลิตและการตลาดหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
3. ใช้เป็นแนวทางในการดำเนินกิจกรรมด้านการตลาดของธุรกิจหัตถกรรมเครื่องเงิน ประเภทเดียวกันหรือคล้ายคลึงกัน

ขอบเขตการศึกษา

ในการศึกษารั้งนี้ ได้กำหนดขอบเขตของการศึกษาในด้านพื้นที่ ด้านเนื้อหาและ
 กำนประชากร ไว้ดังนี้

1. ขอบเขตด้านพื้นที่

การศึกษารั้งนี้มีพื้นที่ในการศึกษา คือ ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย
 ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

2. ขอบเขตด้านเนื้อหา การศึกษารั้งนี้ครอบคลุมเนื้อหาโดยภาพรวม ดังนี้

2.1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจ ประกอบด้วย ประเภทธุรกิจ ปีที่เริ่ม
 ดำเนินการ ขนาดพื้นที่ของกิจการ แหล่งเงินทุนที่ใช้ จำนวนเงินลงทุนเริ่มต้น หน้าที่หลักของธุรกิจ
 การจัดแบ่งหน้าที่การตลาดเป็นแผนก หรือฝ่ายการตลาด หน้าที่ของฝ่ายการตลาด รูปแบบการจัด
 องค์การทางการตลาด และแผนการตลาดใหม่ในแต่ละฤดูกาล

2.2 การวิเคราะห์สิ่งแวดล้อมทั่วไป สิ่งแวดล้อมทางการตลาดของผู้ประกอบ
 ธุรกิจ ประกอบด้วย ข้อกำหนดหรือมาตรฐานควบคุมตลาดธุรกิจหัตถกรรมเครื่องเงิน รูปแบบ
 การช่วยเหลือและสนับสนุนจากภาครัฐ ภาครัฐควรมีบทบาทเพิ่มขึ้นอย่างไร ภาวะเศรษฐกิจ
 การเพิ่มขึ้นของประชากร ค่านิยมของสังคม เทคโนโลยี แผนการขยายตลาด คู่แข่งขัน ปัญหา
 ผู้ที่เข้ามาทำธุรกิจหัตถกรรมเครื่องเงินใหม่ต้องพบ จุดเด่นและจุดอ่อนของผู้ประกอบการธุรกิจ
 ข้อจำกัดและโอกาสในการดำเนินธุรกิจ ลูกค้านักกลาง บทบาทของพ่อค้าคนกลาง ผลกระทบจากการมี
 หอค้าคนกลางในตลาดหัตถกรรมเครื่องเงินและตำแหน่งผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการธุรกิจ

2.3 การผลิต ประกอบด้วย กำลังการผลิต เช่น กระบวนการผลิตตั้งแต่เริ่มต้น
 จนเสร็จสิ้นกระบวนการ ชนิด จำนวน ระยะเวลา ระบบการผลิต เช่น ขนาด ที่ตั้ง ระบบความเป็น
 เอกหรืออเนกประสงค์ กำลังคนหรือแรงงาน เช่น ความชำนาญ แหล่งที่มาของแรงงาน ลักษณะการ
 จ้าง นโยบายค่าจ้าง การสร้างขวัญกำลังใจให้แก่ลูกจ้างหรือพนักงาน การเลิกจ้างหรือให้ออกจาก
 งาน และความมั่นคงในการจ้าง ด้านคุณภาพ เช่น การกำหนดมาตรฐานงาน การป้องกันสินค้ามี
 คำหั้น มาตรฐานที่ใช้ในการควบคุมการผลิต ด้านการวางแผนการผลิตและการควบคุมวัสดุ เช่น
 นโยบายเกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบ การมอบหมายหน้าที่และอำนาจในการตัดสินใจซื้อและการรวมศูนย์
 หรือ การกระจายอำนาจซื้อ ด้านการตัดสินใจเกี่ยวกับวัสดุคงคลัง เช่น สั่งซื้ออะไร จำนวนเท่าไร
 และจะสั่งซื้อเมื่อใด

2.4 การกำหนดกลยุทธ์การตลาด โดยใช้กลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด
 (4 P's) ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ (product) ราคา (price) ช่องทางการจัดจำหน่าย (place) การส่งเสริม

การตลาด (promotion) กล่าวคือ ผลิตภัณฑ์ (product) ประกอบด้วย คุณสมบัติของเครื่องเงิน การตั้งชื่อตราขึ้นชื่อ การตัดสินใจเรื่องบรรจุภัณฑ์และการจัดทำฉลากติดบรรจุภัณฑ์ ราคา (price) ประกอบด้วย ปัจจัยที่ต้องพิจารณาในการตั้งราคา วัตถุประสงค์ นโยบายและกลยุทธ์การตั้งราคา ปัจจัยที่ต้องพิจารณาในการเลือกราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย (place) ประกอบด้วย แหล่งวัตถุดิบ จำนวนระดับของช่องทาง การจัดจำหน่าย ลักษณะของระดับของช่องทางการจัดจำหน่าย ประเภทของลูกค้า ท่าเลที่ตั้งขายผลิตภัณฑ์เครื่องเงิน แผนการบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย วิธีติดต่อแต่ละช่องทางการจัดจำหน่าย หลักเกณฑ์ในการคัดเลือกพ่อค้าคนกลาง กลยุทธ์การกระจายตัวสินค้า ประกอบด้วย การขนส่ง การตัดสินใจเกี่ยวกับคลังสินค้าและการตัดสินใจเกี่ยวกับในคลังเหลือ ส่วนปัจจัยสุดท้าย คือ การส่งเสริมการตลาด (promotion) ประกอบด้วย การโฆษณา การใช้พนักงานขาย การส่งเสริมการขายและการให้ข่าวประชาสัมพันธ์ วัตถุประสงค์ในการเลือกใช้ส่วนประสมทางการตลาด วิธีการกำหนดงบประมาณที่ใช้ในการส่งเสริมการตลาด ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกใช้ส่วนประสมทางการตลาด

2.5 ปัญหาของผู้ประกอบธุรกิจหัตถกรรมเครื่องเงิน ในจังหวัดเชียงใหม่ ได้แก่ ปัญหาด้านส่วนประสมทางการตลาด คือ ปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ ปัญหาด้านราคา ปัญหาด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ปัญหาด้านการส่งเสริมการตลาด ปัญหาด้านการผลิตและปัญหาอื่น ๆ

3. ขอบเขตด้านเวลา

ระยะเวลาในการศึกษาดังแต่เดือนธันวาคม 2548 ถึง เดือนธันวาคม 2549

นิยามศัพท์เฉพาะ

หัตถกรรม (handicraft) คือ งานช่างที่ทำด้วยมือหรืออุปกรณ์ง่าย ๆ อาศัยทักษะและเน้นประโยชน์ใช้สอยเป็นหลัก โดยทั่วไปเป็นผลิตภัณฑ์ที่แสดงให้เห็นถึงวัฒนธรรมและศาสนา สามารถนำมาใช้ในชีวิตประจำวันได้ (วิกิพีเดีย)

เครื่องเงิน หมายถึง เครื่องเงินชนิดที่ทำเป็นเครื่องรูปพรรณ เครื่องถม และเครื่องลงยาสี ที่ทำด้วยโลหะเงินมาตรฐาน ให้มีโลหะอื่นๆ เจือปนได้ไม่เกิน ร้อยละ 7.5 ของน้ำหนัก ล้วนประกอบของเครื่องเงินไทย ต้องแข็งแรง ทนทาน มีลวดลายที่ชัดเจน เรียบร้อย

ผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องเงินในเวียงชัย หมายถึง ผู้ประกอบธุรกิจที่ผลิตหรือขาย เป็นส่วนใหญ่ หรือทั้งผลิตและขายพอ ๆ กัน ที่บ้านเวียงชัย ตำบลหายหยาย อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

การตลาดของธุรกิจหัตถกรรมเครื่องเงิน หมายถึง การบริหารแนวความคิดทางด้านส่วนประสมทางการตลาด ตลอดจนส่วนประสมอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับตลาดธุรกิจหัตถกรรมเครื่องเงิน เพื่อให้เกิดการซื้อขายอย่างรวดเร็ว เพิ่มขึ้นและต่อเนื่องจนสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ขององค์กร ตอบสนองความต้องการและสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า

การตลาด (marketing) หมายถึง การทำงานของธุรกิจที่ทำให้เกิดการเคลื่อนย้ายเงินค่าและบริการจากผู้ผลิต (producer) ไปยังผู้บริโภค (consumer) หรือผู้ใช้ (สิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, 2539: 3)

กลยุทธ์การตลาด (marketing strategies) คือ รายละเอียดของวิธีการ เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ กลยุทธ์การตลาด จัดว่าเป็นส่วนหนึ่งของการจัดการเชิงกลยุทธ์และครอบคลุมถึง การแบ่งส่วนตลาดและกำหนดเป้าหมาย ตัวอย่างของกลยุทธ์ต่างๆ ได้แก่ กลยุทธ์การเจาะตลาดกลยุทธ์การสร้างตลาด กลยุทธ์ส่วนผสมการตลาด ฯลฯ กลยุทธ์การตลาดต่าง ๆ ที่กิจการเสนอขึ้น (เพลินทิพย์ โกเมศโสภา, 2548: 78) ต้องมีความสอดคล้องกับวัตถุประสงค์และเป้าหมายด้วยซึ่งก็คือ การกำหนดกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาดของผู้ประกอบการ ได้แก่

1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์เครื่องเงินและบริการที่ผู้ประกอบการธุรกิจหัตถกรรมเครื่องเงินนำเสนอ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าหรือกลุ่มเป้าหมายซึ่งผลิตภัณฑ์เครื่องเงินแบ่งเป็นสองประเภท คือ 1) งานขึ้นรูป เช่น ถาดเงิน พานเงิน ขันเงิน เป็นต้น 2) เครื่องประดับ เช่น สร้อยคอ สร้อยข้อมือ ต่างหู เป็นต้น

2. กลยุทธ์ด้านราคา ได้แก่ ราคาของผลิตภัณฑ์เครื่องเงิน ค่าล้างเครื่องเงินที่ผู้ประกอบการธุรกิจหัตถกรรมเครื่องเงินตั้งราคาเพื่อคิดมูลค่ากับลูกค้า นำมาซึ่งรายได้จากการขายและสร้างผลกำไร

3. กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย ได้แก่ บริเวณร้านหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลายทั้งหมด คือ ที่จอดรถของลูกค้า บริเวณที่ผลิตเครื่องเงิน บริเวณที่ตั้งโชว์และจำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องเงิน

4. กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการขาย หมายถึง ขบวนการขั้นตอนการโฆษณาประชาสัมพันธ์ที่ผ่านช่องทางและวิธีการต่างๆ เช่น ผู้ประกอบการธุรกิจการท่องเที่ยว เว็บไซต์ (website) นกท่องเที่ยว เอกสารจดหมาย แผ่นพับ (brochure) สิ่งตีพิมพ์อื่น ๆ หนังสือพิมพ์ วารสาร นิตยสาร สื่อวิทยุทัศน์ โทรทัศน์ วิทยุ เป็นต้น (วนรัตน์ ชัยภักดี, 2544: 11)

กลุ่มผู้ทำการผลิต หมายถึง ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลายที่ส่วนใหญ่เน้นการผลิตสินค้าหัตถกรรมเครื่องเงิน ทั้งสินค้าเครื่องเงินประเภทงานขึ้นรูป เช่น พานเงิน ถาดเงิน ขันเงิน เป็นต้น และสินค้าเครื่องประดับ เช่น สร้อยคอ สร้อยข้อมือ ต่างหู เป็นต้น

กลุ่มผู้ทำการค้า หมายถึง ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลายที่ส่วนใหญ่เน้นการขายสินค้าเครื่องเงินมากกว่าการผลิตสินค้าหัตถกรรมเครื่องเงิน

กลุ่มผู้ทำการผลิตและขายเท่า ๆ กัน หมายถึง ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลายที่ทั้งทำการผลิตและขายสินค้าหัตถกรรมเครื่องเงิน

กลุ่มหรือชมรมต่าง ๆ หมายถึง กลุ่มที่ชาวบ้านวัวลายรวมตัวกันเพื่อก่อตั้งกลุ่มหรือชมรมในหมู่บ้านวัวลาย เพื่อให้ความช่วยเหลือในการทำธุรกิจหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย

เบ็ง หมายถึง แบบพิมพ์ที่ใช้ในการผลิตเครื่องเงิน

เบ้า หมายถึง ภาชนะสำหรับบรรจุโลหะเงินเพื่อนำไปเผาบนเตาไฟ

เตาเล่า หมายถึง เตาไฟซึ่งใช้ถ่านเป็นเชื้อเพลิง สำหรับใช้เผาโลหะเงินให้ละลาย

สูง หมายถึง ชั้น

สูงหลวง หมายถึง ชั้นขนาดใหญ่

บทที่ 2

การตรวจเอกสาร

การศึกษาวิจัยเรื่อง “ การผลิตและการตลาดหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ” ในการศึกษาครั้งนี้ ได้ประมวลแนวคิดที่เกี่ยวข้องกับกลยุทธ์การตลาดหัตถกรรมเครื่องเงินไว้หลายประการ รวมถึงได้ศึกษางานวิจัย หนังสือและเอกสารที่มีสาระเป็นประโยชน์ อันจะทำให้สามารถพิจารณาประเด็นที่ทำการศึกษาได้อย่างชัดเจน โดยรวบรวมไว้ดังนี้ คือ

1. แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง
 - 1.1 ประวัติของเครื่องเงินในเมืองไทย
 - 1.2 ประวัติการทำเครื่องเงินในอดีตของบ้านวัวลาย
 - 1.3 ทฤษฎีการผลิต (production theory)
 - 1.4 แนวคิดส่วนผสมทางการตลาด (marketing mix หรือ 4 P's)
2. ผลการศึกษาและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง
3. กรอบแนวความคิดในการวิจัย

แนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง

1. ประวัติของเครื่องเงินในเมืองไทย

เมืองไทยไม่มีแหล่งแร่เงินอุดมสมบูรณ์เหมือนกับประเทศอื่น ๆ การทำเครื่องเงินจึงต้องซื้อแร่มาจากต่างประเทศ แหล่งแร่เงินที่คนไทยหามาได้คือ ประเทศจีน หลักฐานทางประวัติศาสตร์แสดงให้เห็นว่าคนไทยอาศัยนำข้าวไปแลกซื้อแร่เงินมาจากเมืองจีน ตั้งแต่สมัยอยุธยาและในสมัยรัตนโกสินทร์ตอนต้น เพื่อนำมาทำเป็นเงินตราใช้ในการแลกเปลี่ยน นอกจากหลักฐานทางประวัติศาสตร์แล้ว การกำหนดค่าของเงินที่ใช้แลกเปลี่ยนกับสินค้าก็ยังได้ใช้ระบบการชั่งน้ำหนักแบบจีน ซึ่งเป็นหลักฐานสำคัญว่าคนไทยนำแร่เงินส่วนใหญ่มาจากประเทศจีนมาใช้ทำสิ่งต่าง ๆ ตั้งแต่โบราณกาล

การช่างประเภททำเครื่องเงินในเมืองไทยเริ่มทำขึ้นครั้งแรกเมื่อไหร่ ยังไม่มีการศึกษาค้นคว้าอย่างจริงจังจึงกำหนดไม่ได้ว่างานช่างประเภทนี้เกิดขึ้นเก่าแก่ที่สุดในสมัยใด แต่ถ้าอาศัยตำนานรุ่นเก่า ๆ เล่าเรื่องความเป็นมาของชาวไทย เช่น ตำนานสิงหนวัติ

เป็นหลักฐานเกี่ยวกับเครื่องเงินว่าในสมัยพุทธศตวรรษที่ 14 - 18 คนไทยรู้จักทำและใช้เครื่องเงินแล้ว ซึ่งในตำนานสิงหนวัตินี้กล่าวว่า ลาวจก ต้นตระกูลคนไทยสายหนึ่งได้ลงมาจากสวรรค์ โดยมีบันไดเงินทอดลงมา ต่อมาเมื่อได้สร้างบ้านเรือนแล้วก็เอาบันไดเงินมาตีเป็นแท่นรองนั่งและปกครองบ้านเมือง ตำนานเรื่องนี้จะเป็นเรื่องปรัมปราแต่ได้กล่าวถึงการใช้แร่เงินทำสิ่งของซึ่งมีมานานแล้ว

1. การผลิตเครื่องเงิน มีขั้นตอน คือ

การหลอมเงิน โดยนำโลหะเงินซึ่งอาจเป็นเหรียญหรือลักษณะอื่น ๆ มาตีเป็นชิ้นเล็ก ๆ ใส่ลงในเบ้าหลอม เบ้าหลอมจะมีลักษณะกลม แล้วนำไปเผาในเตาสูบลม ขณะเผาเติมดินประสีกับสารข้าวตอกลงไป เพื่อให้เงินอ่อนตัวละลายเร็ว ก่อนเทเงินให้เต็มผงดำนลงไปเพื่อให้เงินติดเบ้า เมื่อเงินหลอมละลายดีแล้วจึงนำไปเทลงในแม่พิมพ์ซึ่งเรียกว่าเบ้า ก่อนเทเงินลงในเบ้า นั้น ให้ใส่น้ำมันก๊าดลงในเบ้าก่อนจึงจะเทเงิน เงินจะลุกไหม้เป็นวิธีได้อากาศ และทำให้น้ำมันจับกันแน่น หลังจากนั้นนำเงินที่หลอมแล้วไปจุ่มในกรดกำมะถันและนำไปล้างในน้ำมะขามเปียกและขัดด้วยแปรงทองเหลือง แล้วนำเงินไปขึ้นรูปด้วยวิธีต่าง ๆ ตามที่ต้องการ (มีพร ปริญญาพล, 2544: 15) ขั้นตอนการทำเครื่องเงินดังแสดงในภาพ 1



ภาพ 1 ขั้นตอนการทำเครื่องเงิน

2. ประเภทของเครื่องเงิน

งานเครื่องเงินหรือการประดิษฐ์เครื่องเงินในเมืองไทย แบ่งออกตามวิธีการผลิตและตกแต่ง ดังต่อไปนี้

2.1 ประเภทรูปด้วยนํ้า งานเครื่องเงินประเภทนี้ได้ทำรูปทรงที่เป็นภาชนะ เครื่องใช้ต่าง ๆ โดยวิธีนำแร่เงินเผาให้ร้อนจึงนำมาตีขึ้นเป็นรูปทรงต่าง ๆ ตามต้องการ เช่น จาน ถาด เงินตรา เป็นต้น

2.2 ประเภทรูปด้วยการตัดต่อ งานเครื่องเงินประเภทนี้ใช้แร่เงินรีดให้เป็นแผ่นแบน นำมาตัดเป็นชิ้น ต่อเข้าด้วยการบัดกรีทำเป็นรูปทรงต่าง ๆ เช่น กล้อง หีบ กรอบรูป เป็นต้น

2.3 ประเภทรูปด้วยการหล่อ งานเครื่องเงินประเภทนี้ต้องทำหุ่นขึ้นก่อน แล้วจึงถอดพิมพ์ นำแม่พิมพ์มารอกเนื้อเงินที่หลอมละลายลงในแม่พิมพ์ ให้แม่พิมพ์บังคับ เนื้อเงินจับตัวแข็งเป็นรูปทรงต่าง ๆ ตามต้องการ เช่น พระพุทธรูป เป็นต้น

2.4 ประเภทรูปด้วยการชักลวด งานเครื่องเงินประเภทนี้ต้องนำเงินมาตีให้เป็นเส้นยาวแล้วนำไปชักรีดให้เป็นเส้นลวดตามขนาด แล้วนำมาตัดทำเป็นห่วงร้อยเข้าด้วยกัน เป็นเส้นเป็นสายหรือเอาลวดนั้นมาถักพัน เช่น สายสร้อยต่าง ๆ เป็นต้น

2.5 ประเภทรูปด้วยการสาน งานเครื่องเงินประเภทนี้ต้องนำเครื่องเงินไปตีหรือรีดให้เป็นแผ่นบาง ๆ จึงนำมาตัดเป็นเส้นอย่างเส้นดอก แล้วนำมาสานเป็นแผ่นหรือสานขึ้นเป็นรูปทรงต่าง ๆ เช่น เสื้อเงินปูพื้นในพระมณฑปวัดพระศรีรัตนศาสดาราม เป็นต้น

2.6 ประเภทรูปด้วยการบุ งานเครื่องเงินประเภทนี้ต้องนำเนื้อเงินมาตีแผ่ให้เป็นแผ่นบาง ๆ ตัดให้ได้ขนาดจึงนำไปบุหุ้มซึ่งทำด้วยไม้หรือโลหะ โดยกดให้เนื้อเงินติดแนบกับหุ่นสนิท เช่น พระพุทธรูปบุเงิน เจดีย์บุเงิน เป็นต้น

2.7 ประเภทรูปด้วยการตัดต่อ งานเครื่องเงินประเภทนี้ต้องรีดเงินให้เป็นแผ่นบาง ตัดเป็นชิ้นแล้วต่อเป็นรูปที่ต้องการ เช่น กล้อง หีบ กรอบรูป เป็นต้น

3. ลวดลายบนเครื่องเงิน

โดยปกติเครื่องเงินเป็นวัตถุที่มีความงามโดยธรรมชาติอยู่แล้วและเมื่อได้สลักลายลงไปจะทำให้สวยงามเพิ่มขึ้นเพราะมีเหลี่ยมและเงาของรอยสลักเพิ่มขึ้น การทำเครื่องใช้ ด้วยเงินนั้น จึงนิยมสลักลายไว้ให้มากที่สุด วัตถุที่มีรอยสลักผู้เป็นเจ้าของจะถนอมมากกว่าวัตถุเกลี้ยง เพราะเกรงว่าวัตถุนั้นจะเลือนหายไปตามกาลเวลา ในการสลักลายจึงมีค่าเหมือนกับดูแลรักษาคุณสมบัติของรอยสลัก

4. การตกแต่งเครื่องเงิน

งานตกแต่งเครื่องเงิน เครื่องเงินแต่ละประเภทมักได้รับการตกแต่งจากภายนอกให้งดงาม เหมาะสมกับการจับต้องและการเป็นเจ้าของ การตกแต่งเครื่องเงินมีหลายวิธี ดังนี้

4.1 การสลักคุณ คือ การทำลวดลายหรือรูปภาพประดับตกแต่งลงบนผิวภายนอก การตกแต่งคุณพื้นที่ด้านหลังให้สูงขึ้นตามรูปที่ต้องการก่อน จึงใช้ตัวสลักบนรอยนูนทำหน้าที่เป็นส่วนที่เป็นรายละเอียดต่อไป

4.2 การเพลา คือ การทำลวดลายหรือภาพประดับตกแต่งลงบนผิวภายนอก ด้วยการใช้ตัวดอก เดินเส้นรูปนอกของลายของลายภาพและส่วนละเอียด หลังจากนั้น ใช้ตัวดอกย้ำเย็บกว่าเหยียบพื้นให้ยุบลงกว่าลายเล็กน้อย

4.3 การถมยาคำ คือ การทำลวดลายหรือรูปภาพให้ปรากฏบนเครื่องเงิน โดยถมยาคำลงในส่วนที่เป็นพื้นหรือลายของรูปภาพ

4.4 การถมยาทองหรือตะทอง คือ การทำลวดลายหรือรูปภาพซึ่งทำด้วยวิธีถมยาคำไว้ก่อนแล้วและนำมาทาน้ำทองที่ละลายในปรอทลง ตรงส่วนที่ต้องการให้เป็นสีทอง หลังจากนั้นจึงใช้ความร้อนไล่ปรอทให้เหลือเพียงสีทองติดอยู่บนลวดลายหรือรูปภาพ

4.5 การประดับหรือฝังด้วยอัญมณี คือ การใช้อัญมณีระดับกับเครื่องเงิน อาจทำได้ด้วยการใช้หนามเคาะหรือฝังกระเปาะ เครื่องเงินเป็นงานศิลปะทั้งประเภทหัตถศิลป์และฉันทศิลป์ คือ ทำเป็นเครื่องใช้สวย เช่น ขันน้ำ ฟาน โต๊ะเท้าช้าง ตลับ เขียนหมาก ทับพี เป็นต้น ทำเป็นเครื่องประดับอันมีศิลปะเพื่อให้ผู้เป็นเจ้าของและผู้ที่ได้พบเห็นพึงพอใจ เช่น กำไลลายสร้อย ต่างหู เข็มขัด เป็นต้น โดยธรรมชาติเครื่องเงินจะมีผิวสีหม่น ถ้าไม่ขัดทำความสะอาดผิวก็จะมีผิวค่อนข้างดำ ดูมีความขรุขระ ขลังและสง่างาม มีคุณค่าในตัวของมันเอง

5. มาตรฐานเครื่องเงินไทย มีดังต่อไปนี้

5.1 เครื่องเงินไทยต้องทำด้วยโลหะมาตรฐาน คือ มีโลหะอื่นเจือปนได้ ไม่เกินร้อยละ 7.5 ของน้ำหนัก

5.2 ส่วนประกอบของเครื่องเงินไทย ต้องแข็งแรงทนทานและเรียบร้อย

5.3 การลงยาถมแก่เครื่องถมและการลงยาสีแก่เครื่องลงยาสี ต้องประสานดี โลหะเงินแน่นสนิท เรียบร้อยและสะอาด

5.4 การประกอบหรือต่อหรือติดด้วยวิธีใด ๆ ที่เครื่องเงินไทยต้องติดแน่นทนทาน แข็งแรงและเรียบร้อย

5.5 ลวดลายของเครื่องเงินไทย ต้องชัดเจนและเรียบร้อย

ประวัติการทำเครื่องเงินในอดีตของบ้านวัวลาย

สภาพการค้าขายเครื่องเงินของหมู่บ้านวัวลายในอดีตสองข้างทางถนนวัวลาย ยังไม่ปรากฏร้านค้าที่จำหน่ายเครื่องเงินดังเช่นในปัจจุบัน ทุก ๆ คราวเรือนในหมู่บ้านวัวลาย มีอาชีพในการทำเครื่องเงิน ทุกบ้านจะมีโรงงานทำเครื่องเงินขนาดเล็กประจำบ้านที่เรียกว่าเตาเต้า ครอบครัวช่างเงินซึ่งประกอบด้วย พ่อแม่ ลูก จะช่วยกันผลิตสินค้าเครื่องเงินเพื่อใช้สอยในชีวิตประจำวันหรือเพื่อการค้าของที่ทำส่วนใหญ่ ได้แก่ สลึงหรือขัน ขันล้างหน้า ถาดทาน เป็นต้น เมื่อทำเสร็จก็จะนำสินค้าไปส่งให้กับลูกค้าที่สั่งทำในที่ต่าง ๆ ทั้งในจังหวัดเชียงใหม่ และต่างจังหวัดหรือนำไปขายให้กับผู้ทำหน้าที่เป็นพ่อค้าคนกลางในหมู่บ้าน เพื่อนำไปขายให้ผู้ซื้ออีกต่อหนึ่ง โดยจะชำระค่าสินค้าเป็นเงินสดที่เรียกว่า สดคั่ว หรือการนำไปขายยังที่ต่าง ๆ ทั้งในเชียงใหม่และต่างจังหวัด การชำระค่าสินค้านอกจากชำระเป็นเงินสดแล้ว ยังมีการชำระเป็นโลหะเงินแท่ง เงินชามหรือเงินรูปี เพื่อนำมาเ็นวัตถุดิบในการผลิตเป็นสินค้าและนำไปจำหน่ายต่อไป

ในสมัยก่อน เมื่อประมาณ ปี พ.ศ. 2500 การค้าเครื่องเงินของชาวบ้านวัวลายจะมีลักษณะปึกคั่วไปขาย คือ เมื่อทำเครื่องเงินเสร็จแล้ว ก็จะห่อเครื่องเงินด้วยผ้าดิบสีขาวผูกเป็นหูหิ้ว หรือ ใส่กระบุงหิ้วหรือหอบไปขายตามหมู่บ้านต่าง ๆ ทั้งในตัวเมืองเชียงใหม่และอำเภอรอบนอก ถ้าเป็นสถานที่ไกลๆ ก็ใช้วิธีเดินเท้าไป หากเป็นสถานที่ใกล้ก็จะใช้รถถีบหรือรถจักรยาน โดยจะผูกของไว้ติดท้ายรถ ถีบขายไปเรื่อยๆ หรือบางครั้งก็นั่งเกวียนไปแต่ถ้าไปขายในท้องที่อำเภอห่างไกล เช่น อำเภอพร้าว ผาง เชียงดาว ก็จะนั่งรถคอกหมูไป การเดินทางค้าขายในสมัยก่อน มีทั้งการเดินทางด้วยเท้า เกวียน รถถีบหรือรถจักรยาน รถบรรทุกประจำทาง แพและรถไฟ นอกจากนี้ ชาวฝีมือบ้านวัวลายหลายคน ยังได้เดินทางไปรับจ้างทำเครื่องเงินตามถิ่นที่อยู่ของผู้ที่สั่งทำ โดยมากเป็นการเดินทางไปรับจ้างทำตามจังหวัดต่าง ๆ ในเขตภาคเหนือ ได้แก่ ลำปาง พะเยา เชียงราย เป็นต้น ซึ่งการรับจ้างทำแต่ละครั้งจะมีการนำเครื่องมือเครื่องใช้ ในการทำเครื่องเงินไปด้วย ระยะเวลาในการทำงานขึ้นอยู่กับ สถานที่ ที่ไปรับจ้างทำงานและความยากง่ายของงานที่รับจ้าง บางครั้งใช้เวลานานแรมเดือนหรือแรมปี (วัดศรีสุพรรณ, บ้านวัวลาย จังหวัดเชียงใหม่)

ทฤษฎีการผลิต (production theory)

ทฤษฎีการผลิต เป็นทฤษฎีซึ่งสามารถนำมาใช้เป็นหลักในการอธิบาย ทั้งด้านประสิทธิภาพและทางด้านเทคนิค ขบวนการผลิตของหน่วยผลิตให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด การวัดประสิทธิภาพในเชิงเศรษฐกิจ (economic efficiency) จะเป็นการวัดในรูปของต้นทุนหรือความแตกต่างระหว่างรายรับรวมทั้งหมด (total cost) จากการขายผลผลิตและต้นทุนรวมทั้งหมด (total revenue) โดยสามารถจะแยกเป็นแนวทางในการวิเคราะห์ ที่จะก่อให้เกิดศักยภาพในการตัดสินใจประกอบการได้อย่างมีเหตุผล ได้แก่ (วนรัตน์ ชัยภักดี, 2544: 8)

- ชนิดของสินค้า จำนวนหน่วยผลิตและขบวนการผลิต
- ประเภท ความต้องการของผู้บริโภค ราคาพฤติกรรมที่ผู้บริโภคพึงพอใจและผู้ผลิตมีจุดคุ้มทุนที่ดี
- จำนวนปัจจัยที่จะใช้ในการผลิต มากน้อยอย่างไร จากปัจจัยที่หาได้ง่ายหรือต้องซื้อจากตลาดเพื่อการผลิต
- เปลี่ยนแปลงหรือแปรสภาพปัจจัยที่ซื้อมานั้น ตามหลักเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการผลิตนั้น เพื่อตอบสนองของผู้บริโภคให้ได้รรถประโยชน์สูงสุดอย่างไร

แนวความคิดส่วนประสมทางการตลาด (marketing mix หรือ 4 Ps)

กลยุทธ์ทางการตลาด (marketing strategies) หมายถึง การกำหนดหลักเกณฑ์ซึ่งใช้ในการบริหารการตลาดเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ทางการตลาดในตลาดเป้าหมาย ซึ่งก็คือ การกำหนดกลยุทธ์ส่วนประสมการตลาด ดังรายละเอียดได้จากภาพ 2 (วนรัตน์ ชัยภักดี, 2544: 8)



ภาพ 2 ความสัมพันธ์ระหว่างผลิตภัณฑ์ ราคา ส่วนผสมการส่งเสริมการตลาด ช่องทางการจัดจำหน่ายและลูกค้าหรือตลาดเป้าหมาย

ความสัมพันธ์ระหว่างผลิตภัณฑ์ ราคา ส่วนประสมการส่งเสริมการตลาด ช่องทางการจัดจำหน่ายและลูกค้าหรือตลาดเป้าหมายซึ่งมีลักษณะเป็นขั้นตอน กล่าวคือกิจการจะเสนอผลิตภัณฑ์และกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ก่อนแล้วทำการส่งเสริมการตลาดด้วยวิธีการต่างๆ ในขณะที่เดียวกันก็จัดช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้า เครื่องมือ 4 ประการนี้ ใช้เพื่อสนองความต้องการของลูกค้า (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2541ก: 93)

ส่วนประสมทางการตลาด (marketing mix หรือ 4 Ps) หมายถึง ตัวแปรทางการตลาดที่กิจการสามารถควบคุมได้ 4 ประการ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ (product) ราคา (price) ช่องทางการจัดจำหน่าย (place) และการส่งเสริมการตลาด (promotion) ซึ่งกิจการจะต้องนำมาใช้รวมกันเพื่อสนองความต้องการของตลาดเป้าหมาย (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2541ก: 69) กล่าวคือ

1. กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (product) หมายถึง สิ่งที่เสนอขายโดยธุรกิจเพื่อสนองความต้องการของลูกค้าให้พึงพอใจ ผลิตภัณฑ์ที่เสนอขายอาจจะมีตัวตนหรือไม่มีตัวตน ก็ได้ ไม่ได้หมายความว่าเฉพาะในแง่ของวัตถุที่ถูกผลิตขึ้นมาเท่านั้น แต่ยังรวมถึงส่วนประกอบอื่น เช่น คุณภาพ รูปแบบการบริการ บริการหลังการขาย องค์กรหรือบุคคล ผลิตภัณฑ์ต้องมีประโยชน์ (utility) มีมูลค่า (value) ในสายตาของลูกค้า จึงจะมีผลทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถขายได้ การกำหนดกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ต้องคำนึงถึงปัจจัยต่อไปนี้

1.1 ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ (product differentiation) และ (หรือ) ความแตกต่างทางการแข่งขัน (competitive differentiation) หมายถึง คุณสมบัติทางด้านการผลิต และคุณสมบัติอื่น ๆ ที่เหนือกว่าคู่แข่ง ประกอบด้วย

1.1.1 ความแตกต่างด้านบริการ (service differentiation) เป็นการสร้างความแตกต่างด้านการบริการที่เหนือกว่าคู่แข่งและลูกค้าพึงพอใจหรืออาจเรียกว่า ผลิตภัณฑ์ควบ (augmented product) ซึ่งประกอบด้วย การขนส่ง การฝึกอบรมพนักงาน เป็นต้น

1.1.2 ความแตกต่างด้านผลิตภัณฑ์ (product differentiation) เป็นกิจกรรมการออกแบบลักษณะต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์ให้แตกต่างจากคู่แข่ง และสามารถตอบสนองความ พึงพอใจของลูกค้า

1.1.3 ความแตกต่างด้านบุคลากร (personal differentiation) เป็นการสร้างความแตกต่างในคุณสมบัติของบุคลากร ธุรกิจจะมีข้อได้เปรียบคู่แข่ง โดยการจ้างและฝึกพนักงานที่ดีกว่าคู่แข่ง

1.1.4 ความแตกต่างด้านภาพลักษณ์ (image differentiation) เป็นการสร้างความแตกต่าง ด้านความรู้สึกนึกคิดของลูกค้าที่มีต่อผลิตภัณฑ์ ซึ่งเน้นหนักด้าน

จิตวิทยาหรืออารมณ์หรือสัญลักษณ์ แม้ว่าผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ จะสามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้ซื้อได้เหมือนกันแต่ผู้ซื้อจะรู้สึกถึงความต้องการในภาพลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ของกิจการ

1.2 พิจารณาจากองค์ประกอบหรือคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ (product component) แบ่งเป็น 5 ประการ ได้แก่

1.2.1 ผลิตภัณฑ์หลัก (core product) คือ ประโยชน์พื้นฐานสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าได้รับจากการซื้อสินค้าโดยตรง

1.2.2 รูปลักษณะผลิตภัณฑ์ (tangible product) คือ ลักษณะทางกายภาพของผลิตภัณฑ์ที่ผู้บริโภคสามารถสัมผัสรับรู้ได้ ประกอบด้วย

- คุณภาพ (quality) การวัดคุณภาพด้านการทำงาน ประโยชน์และความคงทน
- รูปร่างลักษณะ (features) รูปลักษณะทางกายภาพที่สามารถมองเห็นได้
- การบรรจุภัณฑ์ (packaging) การออกแบบและการผลิตสิ่งห่อหุ้มผลิตภัณฑ์
- รูปแบบ (style) ลักษณะรูปแบบผลิตภัณฑ์
- คราตินค้า (brand) ชื่อ คำ สัญลักษณ์ การออกแบบ เพื่อระบุถึงสินค้าและบริการ
- รูปลักษณะอื่น (other tangible product) เช่น รูป รส กลิ่น เสียง สัมผัส

1.2.3 ผลิตภัณฑ์ที่คาดหวัง (expected product) คือ สิ่งที่ลูกค้าคาดหวังจะได้รับจากการซื้อและการใช้ผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นเงื่อนไขต่ำสุดที่ลูกค้าจะต้องได้รับ

1.2.4 ผลิตภัณฑ์ควบ (augmented product) คือ ผลประโยชน์หรือบริการเพิ่มเติมพิเศษที่จะจัดให้ลูกค้าเป็นสิ่งที่แตกต่างจากคู่แข่ง

1.2.5 ศักยภาพผลิตภัณฑ์ (potential product) คือ ความเป็นไปได้ในการเพิ่มลักษณะพิเศษหรือผลประโยชน์อื่นที่ผู้ซื้อควรได้รับ เป็นส่วนที่เกินความคาดหวังของผู้บริโภคกลยุทธ์ด้านราคา (price) หมายถึง มูลค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงิน ผู้ซื้อจะเปรียบเทียบระหว่างมูลค่า (value) ของสินค้ากับราคาของสินค้านั้น การกำหนดราคาต้องคำนึงถึงการยอมรับของลูกค้าในมูลค่าของผลิตภัณฑ์ว่าสูงกว่าราคาผลิตภัณฑ์ ต้นทุนสินค้าและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง การแข่งขัน เป็นต้น ทางเลือกในการกำหนดกลยุทธ์การตั้งราคาในระดับสูง กลาง ต่ำ ตามลำดับตามคุณภาพของสินค้า ดังตาราง 1

2. นโยบายและกลยุทธ์ด้านราคา (pricing policies and strategies) มีดังนี้

2.1 ส่วนลด (discount) หมายถึง ส่วนลดให้จากราคาที่กำหนดไว้ในรายการ เพื่อให้ผู้ซื้อกระทำหน้าที่ทางการตลาดบางอย่างที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ขาย เช่น ส่วนลดตามปริมาณ ส่วนลดเงินสด เป็นต้น

2.2 กลยุทธ์การตั้งราคาเพื่อการส่งเสริมการตลาด (promotional pricing) เป็นกลยุทธ์วิธีการตั้งราคาเพื่อจูงใจผู้ซื้อให้ซื้อสินค้ามากขึ้น ได้แก่ การตั้งราคาในเทศกาลพิเศษ การลดราคาเพื่อส่งเสริมการขาย เป็นต้น

2.3 นโยบายระดับราคา (the level of prices policy) ผู้ผลิตจะกำหนดราคาของสินค้าตามตำแหน่งสินค้าของธุรกิจ เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง ผู้ผลิตอาจตั้งราคาสินค้า ณ ระดับราคาต่ำกว่าหรือสูงกว่าระดับตลาด

2.4 นโยบายราคาเดียว (one price policy) หมายถึง การที่ผู้ผลิตคิดราคาสินค้าชนิดหนึ่งสำหรับผู้ซื้อทุกรายในราคาเดียว ภายใต้สถานการณ์ที่เหมือนกัน

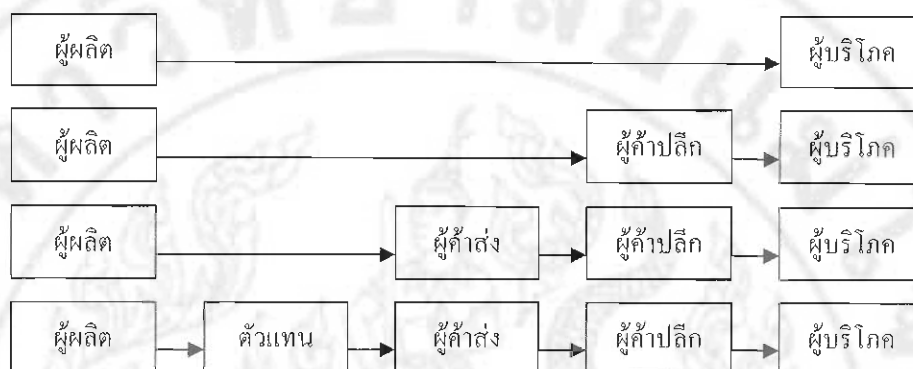
2.5 กลยุทธ์การลดราคา (mark down) หมายถึง วิธีการลดราคาลงจากราคาเดิมที่กำหนด เนื่องจากราคาที่กำหนดไว้จำเป็นต้องเปลี่ยนแปลงไปตามภาวะตลาด ภาวะการแข่งขัน และสิ่งแวดล้อมอื่น ๆ ที่เปลี่ยนแปลงไป

ตาราง 1 กลยุทธ์การตั้งราคาตามคุณภาพสินค้า

คุณภาพสินค้า	ระดับราคา		
	สูง	กลาง	ต่ำ
สูง	1. กลยุทธ์สินค้าราคาสูง คุณภาพดี (premium strategy)	2. กลยุทธ์มูลค่าสูง (high-value strategy)	3. กลยุทธ์สินค้าราคาสูง คุณภาพดี (super-value strategy)
กลาง	4. กลยุทธ์สินค้าราคาสูง เกินกว่าคุณภาพ (overcharging strategy)	5. กลยุทธ์สินค้าราคาและ คุณภาพปานกลาง (medium-value strategy)	6. กลยุทธ์สินค้า คุณภาพเหนือราคา (good-value strategy)
ต่ำ	7. กลยุทธ์ การตั้งราคาหลอกลวง (rip-off strategy)	8. กลยุทธ์สินค้าเลียนแบบ (false economy strategy)	9. กลยุทธ์สินค้าราคาถูก (economy strategy)

3. กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (place or distribution) หมายถึง โครงสร้างของช่องทางการจัดจำหน่ายซึ่งประกอบด้วยสถาบันและกิจกรรม ใช้เพื่อเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์และบริการจากองค์กรไปยังตลาด การจัดจำหน่าย ประกอบด้วย 2 ส่วน คือ

3.1 ช่องทางการจัดจำหน่าย (channels of distribution or distribution channel) เป็นระบบซึ่งผลิตภัณฑ์ผ่านขั้นตอนจากผู้ผลิตไปยังผู้ซื้อ รายละเอียด ดังภาพ 3



ภาพ 3 โครงสร้างและจำนวนระดับของช่องทางการจัดจำหน่าย

ที่มา: ศิริวรรณ เสรีรัตน์ (2541ก: 400)

3.1.1 ตัวแทน (agent) หมายถึง ผู้ที่ได้รับแต่งตั้งจากผู้ผลิตให้ทำหน้าที่จำหน่ายสินค้าแทน เนื่องจากผู้ผลิตไม่สะดวกที่จะจัดจำหน่ายเอง

3.1.2 ผู้ค้าส่ง (wholesaler) หมายถึง พ่อค้าคนกลางซึ่งทำกิจกรรมค้าส่ง

3.1.3 ผู้ค้าปลีก (retailer) หมายถึง องค์กรธุรกิจที่ขายสินค้าให้กับผู้บริโภคคนสุดท้าย

3.2 การกระจายตัวสินค้า (physical distribution) หมายถึง กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายตัวผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค การกระจายสินค้าจึงประกอบด้วยงานที่สำคัญ คือ การขนส่ง การเก็บรักษาสินค้า การบริหารสินค้าคงเหลือ เป็นต้น

4. กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด (promotion) หมายถึง การนำเอาการสื่อสารมาประยุกต์ใช้ในงานการตลาด เพื่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนข่าวสารในลักษณะเชิงชวนให้ซื้อในระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย เครื่องมือที่ใช้ ดังนี้

4.1 การโฆษณา (advertising) เป็นกิจกรรมในการเสนอข่าวสารเกี่ยวกับองค์กรและผลิตภัณฑ์ บริการหรือความคิด โดยมีผู้อุปถัมภ์และผ่านสื่อที่มีใช้ตัวบุคคลและมีค่าใช้จ่ายเข้ามาเกี่ยวข้องด้วย

4.2 การขายโดยใช้พนักงานขาย (personal selling) เป็นกิจกรรมการแจ้งข่าวสารและจูงใจโดยใช้บุคคล

4.3 การประชาสัมพันธ์ (public relationship) เป็นการติดต่อสื่อสารของกิจการกับสาธารณชนโดยผ่านสื่อมวลชน ด้วยจุดมุ่งหมายที่จะเสริมสร้างความสัมพันธ์อันดีกับสาธารณชนเหล่านั้น

4.4 การส่งเสริมการขาย (sale promotion) หมายถึง กิจกรรมการส่งเสริมการตลาด นอกเหนือจากการโฆษณา การขายโดยพนักงานและการให้ข่าวสาร และการประชาสัมพันธ์ ซึ่งสามารถกระตุ้นความสนใจทดลองใช้ หรือการซื้อโดยลูกค้าขั้นสุดท้ายหรือบุคคลอื่นในช่องทางการส่งเสริมการขาย

ผลการศึกษาและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

พงลดา บุญญสมภพ (2544) ทำรายงานการศึกษา เรื่องการวิเคราะห์ประสิทธิภาพการลงทุนของธุรกิจสินค้าเครื่องประดับเงินส่งออกในเขตจังหวัดเชียงใหม่ พบว่า ณ อัตราคิดลด 8.50% พบว่าธุรกิจนี้มีความเหมาะสมต่อการลงทุน เนื่องจากอัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) มีค่าเท่ากับ 97.13% มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 60,740,070 บาท และระยะเวลาคืนทุน 1 ปี 4 เดือน จากนั้นทำการวิเคราะห์ความไว้วางตัวของธุรกิจ ผลการศึกษาพบว่าการดำเนินธุรกิจจะสามารถดำเนินต่อไปได้แม้ว่าอัตราคิดลดจะเพิ่มขึ้นถึง 15% หรืออัตราคิดลดจะเพิ่มขึ้นถึง 15% เนื่องจากผลการวิเคราะห์ความไว้วางตัวพบว่า ค่า NPV มีค่ามากกว่าศูนย์ IRR มีค่ามากกว่าดอกเบี้ยเงินกู้ ส่วนในการวิเคราะห์ประสิทธิภาพทางการเงิน ความสามารถหากำไรของธุรกิจของธุรกิจเฉลี่ยมีค่าเท่ากับ 236.30% ซึ่งมีค่าเท่ากับเมื่ออัตราคิดลดเพิ่มถึง 15% และมีค่าเปลี่ยนแปลงเมื่อต้นทุนเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น อัตราส่วนกำไรจากการดำเนินงานต่อยอดขายเฉลี่ยมีค่าเท่ากับ 12.90% ซึ่งมีค่าเท่ากับอัตราคิดลดเปลี่ยนแปลง และมีค่าเปลี่ยนแปลงเมื่อต้นทุนเปลี่ยนแปลงเพิ่มขึ้น และความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ยของธุรกิจมีค่าเท่ากับ 29.27 เท่า ซึ่งจะมีค่าเปลี่ยนแปลงเมื่อต้นทุนเปลี่ยนแปลงและอัตราคิดลดเปลี่ยนแปลง อย่างไรก็ตามผลการศึกษาพบว่าธุรกิจดังกล่าวได้กู้เงินจากสถาบันการเงินเพื่อลงทุนในการดำเนินกิจการ ดังนั้น ปัญหาสภาพคล่องทางการเงินจึงเป็น

สาเหตุที่ทำให้ธุรกิจเครื่องประดับเงินไม่สามารถที่จะลงทุนขยายกิจการมากขึ้น เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพให้มีการแข่งขันได้ดีมากยิ่งขึ้นได้

ภัทรพิมพ์ พิมพ์ภัทรยศ (2546) ทำรายงานการศึกษา เรื่อง พฤติกรรมผู้บริโภคผ่านคำเครื่องประดับอัญมณี ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ พบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีถิ่นฐานอยู่ในจังหวัดเชียงใหม่ เป็นเพศหญิง มีอายุระหว่าง 20 - 30 ปี มีการศึกษาระดับปริญญาตรี เป็นพนักงานบริษัทเอกชน มีรายได้ต่อเดือนเฉลี่ยต่ำกว่า 15,000 บาท มีสถานภาพโสดซื้อเครื่องประดับอัญมณีเฉลี่ย 1 ครั้งต่อปี สนใจซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องประดับอัญมณีประเภทสร้อยคอเป็นอันดับแรกซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องประดับอัญมณีที่ตัวเรือนทำจากทองคำขาว และประกอบจากแร่อัญมณีมีค่าที่เป็นเพชร ซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องประดับอัญมณีครั้งสุดท้ายที่ร้านเพชรทองและร้านเครื่องประดับอัญมณีทั่วไป โดยซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องประดับอัญมณีในแต่ละครั้งราคาค่ากว่า 10,000 บาท ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อเครื่องประดับอัญมณี ได้แก่ คุณภาพของเครื่องประดับอัญมณีอยู่ในระดับมากที่สุด พนักงานมีความซื่อสัตย์และจริงใจต่อลูกค้าอยู่ในระดับมาก ความสะดวกในการเดินทางไปยังร้านค้าอยู่ในระดับมาก ราคาเหมาะสมกับคุณภาพอยู่ในระดับมาก การจัดระบบรักษาความปลอดภัย อยู่ในระดับมาก การให้บริการลูกค้าด้วยความเสมอภาคอยู่ในระดับมาก ราคาเหมาะสมกับคุณภาพอยู่ในระดับมาก การจัดระบบรักษาความปลอดภัย อยู่ในระดับมาก การให้บริการลูกค้าด้วยความเสมอภาคอยู่ในระดับมาก การให้ส่วนลดพิเศษหรือแจกของแถมของร้านค้าในช่วงเทศกาลต่างๆ อยู่ในระดับมากและเทคโนโลยีการผลิตเครื่องประดับอัญมณี มีอิทธิพลในระดับมาก

ในด้านกระบวนการตัดสินใจซื้อ พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่มีเหตุผลในการซื้อเครื่องประดับอัญมณีเพื่อใช้เอง โดยซื้อในวันคล้ายวันเกิด ได้รับข้อมูลเกี่ยวกับร้านจำหน่ายเครื่องประดับอัญมณีจากการบอกต่อของบุคคลอื่นมีการค้นหาข้อมูลเพิ่มเติมก่อนตัดสินใจซื้อโดยการสำรวจจากร้านจำหน่ายอัญมณี มีระยะเวลาค้นหาข้อมูลเพิ่มเติมก่อนตัดสินใจซื้อ โดยการสำรวจจากร้านจำหน่ายอัญมณี มีระยะเวลาค้นหาข้อมูลเพิ่มเติมก่อนตัดสินใจซื้อ 1-2 สัปดาห์ เพื่อเปรียบเทียบคุณภาพ ลักษณะ และราคาของแต่ละร้าน และใช้เวลาในการตัดสินใจซื้อ 1-2 สัปดาห์ เพื่อเปรียบเทียบคุณภาพ ลักษณะ และราคาของแต่ละร้าน และใช้เวลาในการตัดสินใจซื้อ 1-2 สัปดาห์ แต่ไม่ได้ใช้บริการอื่นๆ จากร้านเครื่องประดับอัญมณี โดยมีเหตุผลคือร้านมีรูปแบบเครื่องประดับอัญมณีที่ต้องการอยู่แล้ว กรณีที่ใช้บริการอื่น ๆ เพราะต้องการได้แบบเครื่องประดับอัญมณีที่ต้องการ ส่วนการใช้บริการหลังการซื้อ ได้แก่ การทำความสะอาดสินค้า

ภาณุพันธุ์ จิตศักดิ์นันท (2546) ทำรายงานการศึกษา เรื่อง ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออกสินค้าอัญมณีและเครื่องประดับไทยไปประเทศญี่ปุ่น พบว่าความสัมพันธ์ในระยะสั้นและระยะยาวของการส่งออกสินค้าอัญมณีและเครื่องประดับจากไปไทยไปประเทศญี่ปุ่น โดยใช้แบบจำลองการนำเข้าอัญมณีของญี่ปุ่นจากไทย 5 ประเภท ได้แก่ การนำเข้าเพชร การนำเข้าทับทิม ไพลิน มรกต การนำเข้าพลอย การนำเข้าเครื่องประดับทองคำขาว และการนำเข้าเครื่องประดับทองคำ ผลการศึกษาพบว่า ทุกแบบจำลองมีความสัมพันธ์ทั้งในระยะสั้นและระยะยาวกับตัวแปรราคาของอัญมณีแต่ละประเภท ส่วนการศึกษาโดยวิธีกำลังสองน้อยที่สุดอย่างง่าย (ordinary least squares) พบว่า ความยืดหยุ่นต่ออุปสงค์การนำเข้าเพชร ความยืดหยุ่นต่ออุปสงค์ของการนำเข้าเครื่องประดับทองคำขาว และความยืดหยุ่นต่ออุปสงค์การนำเข้าเครื่องประดับทองคำต่อราคาและรายได้ นั้นมีเพียงตัวแปรรายได้เท่านั้นที่มีสัมประสิทธิ์ของความยืดหยุ่นเป็นไปตามทฤษฎีอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ส่วนความยืดหยุ่นต่ออุปสงค์ของการนำเข้าทับทิม ไพลิน มรกต และความยืดหยุ่นต่ออุปสงค์ของการนำเข้าพลอยต่อราคาและรายได้ พบว่าทั้ง ราคาและรายได้ มีสัมประสิทธิ์ของความยืดหยุ่นเป็นไปตามทฤษฎี อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

มีพร ปริญาพล (2544) ทำรายงานการศึกษา เรื่อง อาชีพการทำเครื่องประดับเงินของชนเผ่ากะเหรี่ยง หมู่บ้านวัดพระบาทห้วยต้ม อำเภอเถลิง จังหวัดลำพูน ผลการศึกษาพบวาระบวนการทำเครื่องเงิน พบว่า วัตถุดิบหลักที่ใช้คือ เม็ดเงิน โดยมีพ่อค้าคนกลางจะเป็นคนนำมาให้พร้อมับตลาดขาย อุปกรณ์ในการทำเครื่องประดับเงิน จะแบ่งได้เป็นประเภท ดังนี้ อุปกรณ์การทุบ ได้แก่ ค้อนขนาดต่างๆ อุปกรณ์การขัด ได้แก่ แปรงทองเหลือง ตะไบ กระดาษ ทหราน้ำ อุปกรณ์การหลอม ได้แก่ เตาหลอม แม่พิมพ์ ที่สุบลม อุปกรณ์การรีด ได้แก่ เครื่องสำหรับรีดแผ่นเงิน เครื่องสำหรับดึงแผ่นเงินให้ตึง อุปกรณ์สำหรับแกะลาย วิธีการหลอมเงินต้องนำเม็ดเงินไปเผาไฟให้ละลายแล้วเทลงแม่พิมพ์ทิ้งไว้ให้เย็น นำออกจากแม่พิมพ์นำไปรีดให้เป็นแผ่น แล้วนำไปแกะลายตามต้องการ

การออกแบบลวดลาย พบว่า ชาวบ้านไม่ได้ออกแบบเอง พ่อค้าคนกลางที่นำเม็ดเงินมาให้ทำจะออกแบบให้ชาวบ้านจะเก็บลวดลายเหล่านั้นไว้ เพื่อให้คนสนใจลวดลายดังกล่าวสั่งทำ ส่วนลวดลายเดิมของชาวกะเหรี่ยง สำหรับถ้าไรจะเป็นลายเกลียว ตุ่มหูเป็นลักษณะปลายบาน ล้อรอยคอเดิมชาวกะเหรี่ยงจะใส่ลูกปัด

โครงการส่งเสริม พบว่า มีโครงการเดียวเท่านั้น คือ เมื่อ พ.ศ. 2523 โดยการสนับสนุนของศูนย์พัฒนาชาวเขาจังหวัดลำพูน พัฒนาชุมชน องค์การยูนิเซฟและโครงการ

แห่งเกาะหัดเคียกจน โดยมีสมาชิกในโครงการจำนวน 18 คน ปัจจุบันไม่มีโครงการส่งเสริม เพราะชาวบ้านจะมีการรวมกลุ่มกันเพื่อการบริหารกันเอง

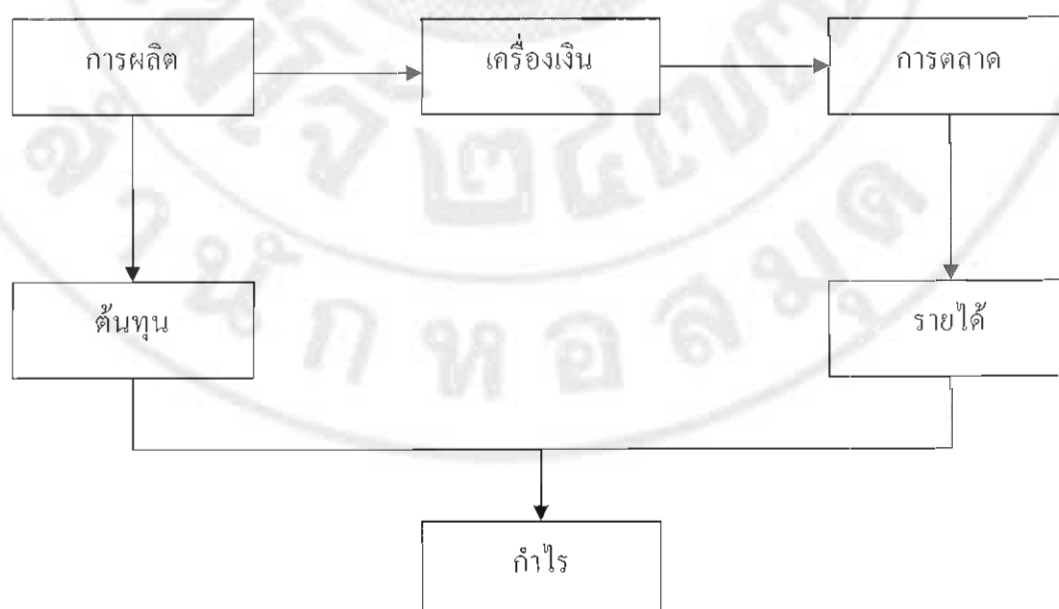
รัตนา เอี่ยมคณิตชาติ (2533) ทำรายงานการศึกษา เรื่อง สถานภาพของ อุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับภาคเหนือ พบว่า อุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับเป็น อุตสาหกรรมที่สามารถผลิตได้ทั้งในระดับครัวเรือนไปจนถึงรูปแบบของโรงงานตั้งแต่ขนาดเล็กไป จนถึงขนาดใหญ่ได้ ความต้องการของตลาดในการบริโภคสินค้าจากอุตสาหกรรมนี้ยังมีสูง

ศรัญญา ปาละโมงค์ (2548) ทำรายงานการศึกษา เรื่อง ส่วนประสมทางการตลาด ของธุรกิจส่งออกอัญมณีและเครื่องประดับ ในจังหวัดเชียงใหม่ ผลการศึกษาพบว่า ส่วนประสม ทางการตลาดของธุรกิจส่งออกอัญมณีและเครื่องประดับ ด้านผลิตภัณฑ์ ส่วนใหญ่ทำการส่งออก อัญมณีและเครื่องประดับประเภทเงิน ส่งออกเงิน และสร้อยคอ โดยที่ไม่มีเกณฑ์ในการคัดเกรด อัญมณีและเครื่องประดับ ซึ่งผลิตภัณฑ์จะมีความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์คู่แข่งในด้านคุณภาพ ให้ความสำคัญต่อคุณสมบัติผลิตภัณฑ์ในเรื่องคุณภาพอัญมณี และเครื่องประดับ และไม่มีการใช้ ตรายี่ห้อเครื่องประดับในการส่งออก โดยเห็นว่า ถ้ามีการใช้ชื่อตรายี่ห้อควรใช้ชื่อตรายี่ห้อของผู้ส่งออก ซึ่งจะทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นในมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ สำหรับบรรจุภัณฑ์ควรมี ข้อความที่แสดงถึงตรายี่ห้อและแสดงรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ ด้านราคา ทำการตั้งราคาโดย พิจารณาจากต้นทุนการผลิต มีวัตถุประสงค์ในการตั้งราคา คือ ได้ผลตอบแทนจากการลงทุนตาม เป้าหมายใช้นโยบายในการตั้งราคา คือ ราคาขายเท่ากับ ต้นทุนผลิตบวก ค่าดำเนินการส่งออกบวก ค่าไร สตูลเงินที่ใช้ในการส่งออกมีการใช้สตูลเงินของประเทศที่ส่งออก โดยมีเงื่อนไขของการเสนอ ราคา คือ ราคา F.O.B. (Free on Board) ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย พบว่าส่วนใหญ่ เลือก แหล่งข้อมูลของตลาดส่งออกโดยการวิจัยจากข้อมูลปฐมภูมิให้ความสำคัญในการเลือกตลาด ส่งออกในเรื่องขนาดของตลาด โดยไม่มีการพิจารณาระดับช่องทางการจัดจำหน่าย ไม่มีการ พิจารณาจำนวนคนกลางในการจำหน่ายและใช้เว็บไซต์ช่วยในการกระจายสินค้า ด้านการส่งเสริม การตลาดใช้การตลาดทางตรงเพื่อแนะนำให้ผู้ค้ารู้จักสินค้า การกำหนดงบประมาณส่งเสริม การตลาดจะพิจารณาตามความสามารถที่จะจ่ายได้ มีการจัดทำโฆษณาผ่านเว็บไซต์ ใช้พนักงานขาย ในการออกแสดงสินค้า งานแฟร์ต่าง ๆ ทั้งในและต่างประเทศ การส่งเสริมการขาย ใช้วิธีการให้ ส่วนลดเมื่อซื้อปริมาณมากและเงื่อนไขการชำระเงิน การให้รางวัลพนักงานขาย ใช้เว็บไซต์ในการ ประชาสัมพันธ์ มีการบริหารลูกค้าสัมพันธ์ โดยการติดต่อกับลูกค้าทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ โทรศัพท์ติดต่อกับลูกค้า

ส่วนปัญหาและอุปสรรคของการใช้ส่วนประสมทางการตลาด ธุรกิจส่งออก ยัณณณณและเครื่องประดับในแต่ละด้าน พบว่า ด้านการส่งเสริมการตลาดและด้านผลิตภัณฑ์ มีปัญหาในระดับน้อย สำหรับด้านช่องทางการจัดจำหน่ายและด้านราคา มีปัญหาในระดับปานกลาง

จากงานวิจัยข้างต้น การทำธุรกิจจะมีทั้งในระดับธุรกิจที่ขายในประเทศและเพื่อการส่งออก ระดับท้องถิ่นหรือชุมชนซึ่งเป็นการรวมกลุ่มของชาวบ้าน จากผลการศึกษาพบว่า ในแต่ละระดับของธุรกิจจะมีลักษณะของการผลิตและการตลาดที่แตกต่างกัน กล่าวคือ ในส่วนของธุรกิจเพื่อการส่งออกและขายในประเทศ จะมีลักษณะการดำเนินงาน ที่เป็นรูปแบบ ให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้า ตรายี่ห้อและการเลือกตลาด โดยส่วนใหญ่ จะทำการตลาดด้วยตนเอง ส่วนธุรกิจระดับท้องถิ่นหรือชุมชนนั้น มักจะอาศัยพ่อค้าคนกลาง ในด้านต่าง ๆ ทั้งวัตถุดิบ การออกแบบลวดลายและการทำการตลาด ในส่วนของช่องทางการจำหน่าย มักจะให้ความสำคัญกับการบอกต่อกันของผู้ซื้อและมีรูปแบบของการผลิตและทำการตลาดที่ต่างไปจากเดิม ด้วยเหตุนี้ ผู้วิจัยจึงต้องการศึกษารูปแบบของการผลิตและการตลาดของหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านววลาย ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อศึกษาเกี่ยวกับการผลิตและรูปแบบของกลยุทธ์การตลาดของธุรกิจบ้านววลายเป็นไปในลักษณะใด เพื่อจะได้ทราบปัญหาและนำเสนอ ปรับปรุงรูปแบบกลยุทธ์ต่อไป

กรอบแนวความคิดในการวิจัย



ภาพ 4 กรอบแนวความคิดในการวิจัย

บทที่ 3

วิธีการวิจัย

ธุรกิจหัตถกรรมเครื่องเงิน ประกอบด้วยองค์ประกอบหลายส่วนและแต่ละส่วนมีความสำคัญต่อการจัดการตลาดธุรกิจหัตถกรรมเครื่องเงินทั้งสิ้น การศึกษาการผลิตและการตลาดหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ในครั้งนี้ได้อาศัยวิธีการวิจัยเชิงปริมาณและคุณภาพ โดยได้นำเสนอระเบียบวิธีการวิจัยไว้เป็นลำดับ ดังนี้

1. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง
2. ข้อมูลและแหล่งข้อมูล
3. เครื่องมือในการเก็บข้อมูล
4. การเก็บข้อมูล
5. การวิเคราะห์ข้อมูลและแปลผล

ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรที่ได้ทำการศึกษาวิจัยในครั้งนี้ คือ เจ้าของธุรกิจหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ จำนวน 8 ร้าน แบ่งเป็น ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินที่ผลิตเป็นส่วนใหญ่ ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินที่ขายเป็นส่วนใหญ่ และร้านหัตถกรรมเครื่องเงินที่ผลิตและขายเท่า ๆ กัน

จากการสำรวจจำนวนร้านหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ มีข้อจำกัดในเรื่องของที่ตั้งร้านหัตถกรรมเครื่องเงิน กล่าวคือ ในส่วนของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินที่ผลิตเป็นส่วนใหญ่ มักจะมีที่ตั้งร้านอยู่ในแหล่งอื่น ไม่สามารถสำรวจได้ การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ ผู้วิจัยจึงรวบรวมจำนวนร้านหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย เท่าที่สำรวจพบ จำนวน 21 ร้าน แบ่งเป็น 3 กลุ่ม คือ

1. กลุ่มผู้ทำการผลิต มีจำนวน 2 ร้าน เก็บข้อมูลจำนวน 2 ร้าน
 2. กลุ่มผู้ทำการค้า มีจำนวน 2 ร้าน เก็บข้อมูลจำนวน 2 ร้าน
 3. กลุ่มผู้ผลิตและขายเท่า ๆ กัน มีจำนวน 17 ร้าน เก็บข้อมูลจำนวน 4 ร้าน
- ในการวิจัยครั้งนี้ ได้เลือกสัมภาษณ์ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินทั้ง 3 กลุ่ม รวมจำนวน

8 ร้าน

ข้อมูลและแหล่งข้อมูล

ในการศึกษาครั้งนี้ ได้แยกประเภทของข้อมูลไว้ 2 ประเภท คือ

1. แหล่งข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data)

ได้แก่ ข้อมูลที่มีบุคคล ห้องสมุด หรือหน่วยงานอื่นๆ เก็บรวบรวมไว้แล้ว เช่น ตำราทางวิชาการ หนังสือ สิ่งพิมพ์ บทความและรายงานจากหน่วยงานของรัฐและเอกชนและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2. แหล่งข้อมูลปฐมภูมิ (primary data)

ข้อมูลที่ผู้วิจัยได้จากการสัมภาษณ์และการสังเกต เจ้าของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินที่บ้านวัวลาย ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งแบ่งเป็น 3 กลุ่ม จำนวน 8 ร้าน

เครื่องมือที่ใช้ในการรวบรวมข้อมูล

การเก็บข้อมูล เป็นแบบสัมภาษณ์เจ้าของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ใช้แบบนำสัมภาษณ์ที่มีโครงสร้าง เพื่อศึกษาถึงการตลาดของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินที่ครอบคลุมส่วนผสมทางการตลาด 4 P's คือ ทางด้านสินค้า ราคา ช่องทางการจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาด โดยผู้วิจัยได้จัดทำตารางนัดหมายและสัมภาษณ์เจ้าของร้านด้วยตนเอง โดยแบบสัมภาษณ์มีรายละเอียด ดังนี้

1. ข้อมูลทั่วไปของเจ้าของร้านหัตถกรรมเครื่องเงิน
2. ข้อมูลด้านการผลิต
3. ข้อมูลเกี่ยวกับด้านการตลาด แบ่งเป็น

3.1 การกำหนดกลยุทธ์การตลาด คือ กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์ด้านราคา กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด

3.2 ปัญหาของธุรกิจหัตถกรรมเครื่องเงิน

3.3 สิ่งแวดล้อมทางการตลาดของหัตถกรรมเครื่องเงิน

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

1. ในส่วนของข้อมูลทุติยภูมิ (secondary data) ได้ค้นคว้าจากห้องสมุด คือ ห้องสมุดกลาง ห้องสมุดคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยแม่โจ้ จังหวัดเชียงใหม่ วัดศรีสุพรรณ กำปงหลายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ และเว็บไซต์ (website) ที่เกี่ยวข้อง
2. ในส่วนของข้อมูลปฐมภูมิ (primary data) การสัมภาษณ์ ได้ทำหนังสือจาก บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้ เพื่อแนะนำตัวและขอความร่วมมือจากผู้เกี่ยวข้องในการให้สัมภาษณ์ ทั้งนี้ผู้วิจัย ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยตนเอง ตามกำหนดการที่นัดหมายและแผนการดำเนินงานที่ได้วางไว้
3. ผสมทางการตลาด 4 P's โดยเก็บข้อมูลรอบด้าน ดังภาพ 5



ภาพ 5 เกี่ยวกับที่มาของแหล่งข้อมูลรอบด้านในการวิจัย

การวิเคราะห์ข้อมูล

การวิจัยในครั้งนี้ ใช้วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลที่ได้จากการนำสัมภาษณ์เจ้าของ
ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย จำนวน 8 ร้าน แล้วทำการวิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้สถิติ
เชิงพรรณนา

ระยะเวลาในการวิจัย

การศึกษาในครั้งนี้ จะใช้เวลา 12 เดือน คือ เริ่มตั้งแต่ เดือนธันวาคม 2548 ถึง
เดือนธันวาคม 2549

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
 - 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 ดำเนินธุรกิจมาแล้วเป็นระยะเวลา 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 กลุ่มหัตถศิลป์ด้านนาฬิกาเครื่องเงิน เป็นต้น ตัวอย่างของกลุ่มหัตถศิลป์ด้านนาฬิกาเครื่องเงิน ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีการรวมตัวกันอย่างเข้มแข็งที่สุดในบ้านวัวลาย มีสมาชิกจำนวน 32 ราย เจือปนในการเป็นสมาชิกของกลุ่มหัตถศิลป์ด้านนาฬิกาเครื่องเงิน 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 ไม่แน่นอนจะส่งผลกระทบต่อสภาพการค้าขายซบเซาตามไปด้วยเพราะจำนวนของลูกค้าลดลงและไม่ไว้อำนาจในการซื้อ เนื่องมาจากสินค้าเครื่องเงินเป็นสินค้า

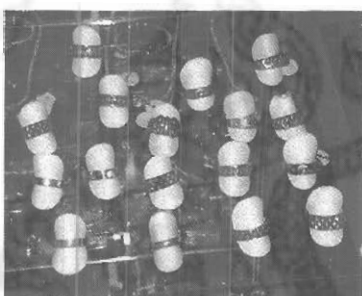
1.2 ด้านผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิต ประกอบด้วย

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 และสลุกลงหวงหรือชิ้นเงินขนาดใหญ่ 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 โดยให้ค่าจ้างที่สูงกว่าและคนส่วนใหญ่หันไปฝึกการทำแผ่นภาพอะลูมิเนียมมากกว่าจะมาฝึกทำเครื่องเงินเพราะทำาง่ายกว่า ใช้เวลาน้อยกว่าและมีรายได้มากกว่าการทำเครื่องเงิน ปัจจุบันการทำแผ่นภาพอะลูมิเนียมของหมู่บ้านวัวลายได้รับความนิยมมากเพราะฝึกทำได้ง่ายและมีตลาดรองรับ ตัวอย่างของสินค้าแผ่นภาพอะลูมิเนียม ดังแสดงในภาพ 9

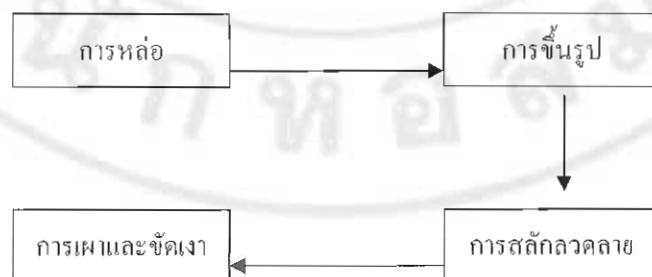


ภาพ 9 แผ่นภาพคุณลายช้าง

จากปัญหาดังกล่าว ทางกลุ่มหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลายจึงแก้ปัญหาโดยการจัดตั้งโครงการศูนย์การศึกษาของวัดศรีสุพรรณ ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อเปิดโอกาสให้ผู้สนใจและคนรุ่นใหม่ที่สนใจการทำเครื่องเงิน ได้เข้ามาเรียนรู้แต่ก็ไม่สามารถประสบความสำเร็จเท่าที่ควรเพราะผู้ที่มาเรียนส่วนใหญ่ เมื่อเรียนจบไปแล้ว ไม่ได้นำไปใช้ในการประกอบอาชีพอย่างจริงจังแต่เป็นการเรียนเพื่อเป็นความรู้เท่านั้น ซึ่งแนวทางที่จะช่วยปรับปรุงแก้ไขให้โครงการดังกล่าว ประสบความสำเร็จดังความมุ่งหมาย คือ ให้ผู้ที่เข้ามาเรียนรู้การทำหัตถกรรมเครื่องเงินนำความรู้ไปประกอบอาชีพและสืบสานมรดกชิ้นนี้ให้คงอยู่ต่อไป ซึ่งแนวทางหนึ่งที่จะต้องทำ คือ การเพิ่มมูลค่าของหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย โดยจัดหาตลาดใหม่ที่มีความสามารถในการซื้อสูง เช่น กลุ่มธุรกิจโรงแรม หรือชนโศกดินเนอร์ ซึ่งสามารถนำหัตถกรรมเครื่องเงินบ้าน วัวลายไปเป็นเครื่องใช้หรือประดับตกแต่ง เพื่อสร้างบรรยากาศเชิงวัฒนธรรมล้านนาและเพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้าและบริการของธุรกิจเหล่านั้น เช่น จัดชั้น โศกเงินเป็นชุดพิเศษที่มีราคาสูงเป็นเงินลวดลายสวยงาม โดยตั้งราคาไว้ในระดับสูง เพื่อเสนอนักท่องเที่ยวที่มีความต้องการร่วมผัสกับวัฒนธรรมล้านนา 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 แล้วใส่เกลือกแกง ดินประสิว และสารขาวตอกลงไปเพื่อทำให้เนื้อเงินใสและเป็นประกายแวววาว เนื้อเงินจะมีความเหนียวและอ่อนยิ่งขึ้น เมื่อเงินละลายเป็นน้ำแล้วเกลือกแกงจะเป็นสิ่งที่ช่วยผสมให้เนื้อเงินหลอมละลายและรวมตัวกัน และใส่เศษผง เศษถ่านและโลหะต่าง ๆ ที่ไม่ต้องการออกจากเนื้อเงิน เมื่อเนื้อเงินหลอมละลายเป็นและรวมตัวเข้ากันดีแล้ว ช่างเงินจะใส่น้ำมันก๊าดลงในเบ้งหรือแบบพิมพ์ประมาณ 2 ใน 4 ของแบบพิมพ์ และใส่เนื้อเงินที่หลอมละลายเป็นเนื้อเดียวกันแล้ว ตามลงไปแบบพิมพ์ เบ้งหรือแบบพิมพ์ทำจากดินจะมีลักษณะเป็นหลุมตื้น ๆ เมื่อเทเนื้อเงิน ลงไปแล้วจะเกิดการถูกไหม้เพราะเนื้อเงินจะเหลวและร้อนมาก โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้เนื้อเงินจับตัวกันและไล่ฟองอากาศออกไปและรอการขึ้นรูปต่อไป ขั้นตอนการหล่อ ดังแสดงในภาพ 11



ภาพ 11 ขั้นตอนการหล่อ

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

การขึ้นรูป

การขึ้นรูปเครื่องเงินแบบพื้นเมืองจะไม่เหมือนการขึ้นรูปเครื่องเงินของงานจีนเพราะว่าของคนจีนใช้วิธีตีตัวเงินให้เป็นแผ่นบาง ๆ ตามที่ต้องการ แล้วนำแผ่นเงินนั้นมาตัดให้เป็นรูปร่างหรือแบบ เมื่อได้ตามรูปแบบแล้วจะใช้วิธีเชื่อมหรือบัดกรีให้ติดกันแล้วทำลวดลายลงไปแค่การขึ้นรูปเครื่องเงินของคนเมืองชาวเชียงใหม่มีวิธีการขึ้นรูปแบบธรรมชาติคือ ใช้วิธีตีจากเงินก้อนกลม ๆ แล้วค่อย ๆ ตีให้เป็นรูปร่างที่ต้องการให้บาง โดยจะต้องเผาเงินให้อยู่ในอุณหภูมิที่เหมาะสม เนื้อเงินจะอ่อนพอสมควร การตีจะไม่ยุ่งยากเมื่อความเย็นลดลงก็จะต้องนำไปเผาให้ร้อนอีกและตีต่อ ถ้าขึ้นรูปผิดพลาดหรือความหนาบางไม่สม่ำเสมอจะต้องนำไปหลอมและเริ่มต้นตีใหม่หรือเมื่อตี หรือขึ้นรูปแล้วเกิดแตก หรือเนื้อเงินขาด ก็จะต้องนำไปหลอมและเริ่มต้นใหม่เช่นกัน การขึ้นรูปของเครื่องเงินแบบพื้นเมืองจะไม่มีแบบพิมพ์จะใช้ค้อนตีหรือ ทุบเพียงอย่างเดียวซึ่งช่างจะต้องใช้ความสามารถและความระมัดระวังเป็นพิเศษ 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 กระป๋อง 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 ซึ่งราคาของสินค้าเครื่องเงินจะขึ้นอยู่กับราคาของวัตถุดิบที่ซื้อมา 2) ค่าตีขึ้นรูป 3) ค่าแกะลาย ซึ่งแต่ละลายจะมีราคาเท่ากัน 4) ค่าบัตรกริและล้าง 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 ที่มียขายทั่วไป เช่น การลด การแลก การแจกและแถม เพราะราคาสินค้าเครื่องเงินจะเป็นราคารมาตรฐาน ไม่สามารถลดราคาได้มากและส่วนใหญ่จะเป็นการขายส่งจากแหล่งผลิต นอกจากนี้ราคาของสินค้าเครื่องเงินผันแปรตามราคาของเม็ดเงินซึ่งเป็นวัตถุดิบในการผลิต ส่วนอีกหนึ่งร้าน ได้กล่าวว่า ในส่วนของทางร้านจะมีการส่งเสริมการขาย คือ มีการลดและแถมสินค้าในบางโอกาส เช่น ถ้าหากลูกค้าซื้อชิ้นโบใหญ่หรือสินค้าขนาดใหญ่ จะได้รับสินค้าขนาดเล็กเป็นของแถม เช่น ขันเงินเล็ก เป็นต้น ส่วนปริมาณหรือจำนวนของแถมและส่วนลดที่ลูกค้าจะได้รับจะขึ้นอยู่กับระดับความสัมพันธ์ของลูกค้าและปริมาณการสั่งซื้อ เช่น ถ้าหากลูกค้าซื้อสินค้าเครื่องเงินจำนวนมาก จะได้รับส่วนลดหรือของแถมมากตามไปด้วย หรือ ถ้าหากลูกค้าเป็นลูกค้าที่เคยทำการซื้อขายกันมาก่อน 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 จะสั่งซื้อผ่านคนกลางและมีบางส่วนที่ไปซื้อเองโดยตรงจากแหล่งผลิตแต่ไม่สามารถบอกแหล่งผลิตได้เพราะผู้ประกอบการเกรงว่าจะมีผลกระทบต่อการค้าเงินธุรกิจได้

พนักงาน

ผลการศึกษาพบว่า พนักงานส่วนใหญ่ของร้านจะเป็นคนในครอบครัวของเจ้าของร้านและเป็นแรงงานภายในท้องถิ่น ส่วนจำนวนพนักงานของร้านพบว่ามี 1 และ 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 ใช้เงินทุนส่วนตัวทั้งหมดในการดำเนินธุรกิจโดยกล่าวว่าเหตุผลที่ ไม่ได้กู้ยืมเงินมาใช้ในการดำเนินธุรกิจแต่ใช้เงินทุนส่วนตัวทั้งหมดเพราะเป็นการทำธุรกิจแบบกินอยู่อย่างเพียงพอตามแนวพระราชดำรัสของในหลวงและปัจจุบันดอกเบี้ยเงินกู้จะมีอัตราสูงมาก 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 มีการติดตราให้สินค้า คือ 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 การบรรจุจึงใส่หีบห่อแบบง่าย ๆ 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

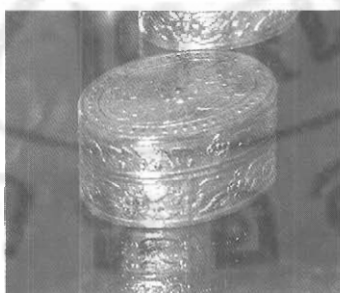
ส่วนสินค้าเครื่องเงินที่ยอดจำหน่ายสูง ผลการศึกษาพบว่า สินค้าที่มียอดจำหน่ายสูงส่วนใหญ่จะเป็นเครื่องประดับมากกว่างานฝีมือประเภทขึ้นรูปและมีการส่งออกด้วย ซึ่งร้านหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลายส่วนใหญ่ นิยมผลิตสินค้าเครื่องเงินประเภทงานขึ้นรูปมากกว่าเครื่องประดับ ส่วนร้านที่เปิดจำหน่ายสินค้าเครื่องเงินประเภทเครื่องประดับ 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 ลวดลายและประเภทของสินค้าที่ทำการซึ่งผู้ประกอบการ ให้เหตุผลว่า เป็นการดึงดูดความสนใจให้ลูกค้าเข้ามาซื้อเครื่องเงินและสร้างความมั่นใจว่าเป็น สินค้าที่มีคุณภาพซึ่งหมู่บ้านวัวลายเป็นผู้ผลิตเองไม่ได้ซื้อมาจากแหล่งอื่นเพื่อจำหน่ายในนามของ ชุมชนบ้านวัวลาย

การลงทุน

เงินลงทุนที่ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ประเภทที่ทำการผลิต และขายเท่า ๆ กัน ใช้ในการทำธุรกิจพบว่า มีจำนวน 1 ร้าน ไม่ได้กู้ยืมเงินมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ และหมุนเวียนภายในร้านแต่ใช้เงินจากมัดจำสินค้าของลูกค้าซึ่งได้ให้เหตุผลว่า การผลิตและ จำหน่ายเครื่องเงินนั้น ผู้ประกอบการสามารถประหยัดเงินค่าดอกเบี้ยได้ แต่จะต้องมีระบบการ จัดการที่ดีและไม่ต้องใช้คนงาน คือ การผลิตสินค้าจะต้องผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้าและต้องมื การวางเงินมัดจำสินค้าเพื่อลดความเสี่ยงจากการที่ลูกค้าไม่มารับสินค้า 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 สลักตราชื่อร้านไว้ที่สินค้าและกล่องบรรจุสินค้า โดยให้เหตุผลว่าการติดซื้อตราสินค้าเป็นรับประกันสินค้าว่ามีคุณภาพและเป็นที่เชื่อถือ ซึ่งมีลูกค้าบางคนไปซื้อเครื่องเงินของเข้างใหม่แต่ซื้อที่ร้านข้างถนนและไม่มีหน้าร้านของตนเอง คนขายสร้างความน่าเชื่อถือด้วยการแจกนามบัตรแต่บางครั้งซื้อและที่อยู่ในนามบัตรไม่ถูกต้องตรงตามบัตรประชาชน 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 มีาล่องบรรจุสินค้าสีแดง 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 ต้องเหนื่อยเหนื่อยและมีกระบวนการที่ยุ่งยาก ทางชุมชนบ้านวัวลายจึงแก้ปัญหาการขาดแคลนช่างฝีมือ โดยการจัดตั้งศูนย์การเรียนรู้การผลิตเครื่องเงินแต่ยังไม่ประสบความสำเร็จเพราะส่วนใหญ่เมื่อเรียนจบแล้วไม่ได้นำความรู้ไปประกอบอาชีพอย่างจริงจังแต่เรียนเพื่อเป็นความรู้เท่านั้น

ส่วนปัญหาสำคัญอีกประการหนึ่ง คือ การซื้อตัวช่างเงินไปผลิตที่ท้องถิ่นอื่นและการซื้อตัวช่างเงินไปอยู่กับร้านในชุมชนบ้านวัวลายซึ่งเจ้าของเป็นคนท้องถิ่นอื่นแต่มีเงินทุนมาก สามารถจ่ายค่าตอบแทนให้แก่ช่างเงินในอัตราที่สูง และเข้ามาดำเนินธุรกิจแข่งขันกับชาวบ้านวัวลาย เช่น การคิดราคาค่านายหน้า (commission) ทำให้ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลายซึ่งเป็นคนในท้องถิ่นไม่สามารถทำการแข่งขันได้

4.1.3 ปัญหาเงินทุน

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

ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ได้แสดงความคิดเห็นว่า ต้องการให้ภาครัฐส่งเสริมและสนับสนุนเงินทุน โดยเฉพาะแหล่งเงินทุนที่มีดอกเบี้ยต่ำ ซึ่งร้านหัตถกรรมเครื่องเงิน ที่ประสบปัญหาเงินทุน ส่วนใหญ่จะเป็นร้านหัตถกรรมเครื่องเงินที่ไม่ได้จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล

4.1.4 ปัญหากระบวนการผลิต

ในส่วนของกระบวนการผลิตนั้น ผลการศึกษาพบว่า ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ไม่ประสบปัญหาด้านการผลิต เพราะกระบวนการผลิตสินค้าเครื่องเงินของบ้านวัวลายส่วนใหญ่ยังคงเป็นแบบดั้งเดิม แต่จะมีการปรับปรุง เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต เพื่อให้การผลิตสินค้ามีคุณภาพมากขึ้น

ส่วนข้อเสนอแนะของภาครัฐที่ต้องการให้หมู่บ้านวัวลายปรับเปลี่ยนรูปแบบการผลิตสินค้าจากการผลิตสินค้าเครื่องเงินที่เน้นงานชิ้นรูปไปผลิตสินค้าเครื่องประดับให้มากขึ้นนั้น ภาครัฐควรจะสนับสนุนให้คนรุ่นใหม่ได้เข้าไปเรียนรู้และฝึกทำสินค้าเครื่องประดับจะเหมาะสมกว่า เพราะปัจจุบันช่างเงินของบ้านวัวลายเป็นช่างเก่าแก่และมีอายุมาก 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 ส่งผลให้ลูกค้าไม่ซื้อสินค้าหรือมียอดขายที่น้อยลงเพราะคิดว่าสินค้ามีราคาแพง ส่วนปัญหาที่ส่งผลกระทบต่อราคาสินค้าเครื่องเงิน คือ ราคาของวัตถุดิบผันผวนและมีแนวโน้มสูงขึ้นเรื่อยๆ ทำให้สินค้ามีราคาสูงและไม่สามารถควบคุมต้นทุนการผลิตได้ ส่วนปัญหาการแข่งขันกันด้านราคา เกิดจากการที่มีนายทุนซึ่งเป็นคนจากท้องถิ่นอื่น มาจัดตั้งร้านจำหน่ายสินค้าหัตถกรรมเครื่องเงินและทำการแข่งกันกับคนในท้องถิ่นบ้านวัวลาย

4.2.3 ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

เนื่องจากผู้ผลิตส่วนใหญ่เน้นการผลิตสินค้าเครื่องเงินที่เป็นงานชิ้นรูปแบบดั้งเดิม และลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นลูกค้าที่ซื้อขายกันมานาน ไม่ค่อยมีลูกค้าใหม่เพราะสินค้าเครื่องเงินจัดเป็นสินค้าฟุ่มเฟือยและเป็นที่นิยมของลูกค้าเฉพาะกลุ่ม ซึ่งในช่วงที่เศรษฐกิจชะงักขายสินค้าจะลดลงเพราะลูกค้ามีอำนาจการซื้อที่น้อยลง 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 สินค้าจะไม่มีบรรจุภัณฑ์และการติดชื้อตราสินค้า เป็นต้น และยังคงเน้นการผลิตแบบดั้งเดิม จึงทำให้ตลาดมีอยู่อย่างจำกัด ส่วนใหญ่การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ให้ลูกค้ารู้จัก ผลการศึกษาพบว่า ร้านหัตถกรรมเครื่องเงิน ไม่ได้ดำเนินการส่งเสริมการตลาดเอง แต่ต้องการให้หน่วยงานของรัฐเข้ามาดำเนินการให้เพราะไม่มีความรู้ ความชำนาญ และไม่มีเงินทุนที่จะดำเนินการเอง แต่ภาครัฐตอบสนองไม่ตรงตามความต้องการของชาวบ้านวัวลาย กล่าวคือ ภาครัฐต้องการให้การผลิตและตลาดสินค้าเครื่องเงินเป็นแบบสมัยใหม่ เช่น ร้านที่จำหน่ายสินค้าหัตถกรรมเครื่องเงินจะต้องสวยงาม มีกระจกใสดิดที่หน้าร้านและมีเครื่องปรับอากาศ เป็นต้น นอกจากนี้ยังส่งเสริมให้ชุมชนบ้านวัวลายผลิตสินค้าเครื่องประดับมากกว่าการผลิตงานชิ้นรูป แต่ทางร้านหัตถกรรมไม่สามารถดำเนินการตามนโยบายของรัฐบาลได้ เพราะขาดเงินทุนและความชำนาญในการผลิต

5. การพัฒนาอุตสาหกรรมกลุ่มสินค้าหัตถกรรม

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

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

บทที่ 5

สรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษาวิจัยเรื่อง “ การผลิตและการตลาดหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ” มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา

1. ความเป็นมาของหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน
2. กระบวนการการผลิตและตลาดหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
3. ปัญหาการผลิตและการตลาดหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ประชากรในการวิจัยครั้งนี้ คือ ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลายตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ จำนวนทั้งหมด 8 ร้าน เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูลเป็นแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างที่ผู้วิจัยสร้างขึ้นเองตามโครงสร้างของวัตถุประสงค์การวิจัยโดยผู้วิจัยดำเนินการสัมภาษณ์เจ้าของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลายด้วยตนเอง ตามตารางนัดหมาย ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ ผู้วิจัยนำมาวิเคราะห์และนำเสนอในเชิงพรรณนา

สรุปผลการวิจัย

ความเป็นมาของหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน

แม้ว่าเวลาจะผ่านมาเป็นระยะเวลามากกว่า 700 ปี แต่งานสร้างสรรค์เชิงช่างซึ่งเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นที่สืบทอดมาแต่โบราณ โดยผ่านกระบวนการส่งสอนอบรมทางครอบครัวเป็นส่วนใหญ่ โดยบรรพบุรุษได้ทำสิ่งประดิษฐ์หรือหัตถกรรมเหล่านี้มาก่อนหลายชั่วอายุคน ลูกหลานของตระกูลก็จะเป็นผู้รับมรดกทางปัญญาในการทำหัตถกรรมสืบทอดกันมา เชียงใหม่มีประวัติการทำเครื่องเงินมาตั้งแต่สมัยพญาเม็งราย ซึ่งเป็นผู้สร้างเมืองเชียงใหม่ เมื่อปี พ.ศ. 1839 โดยได้สร้างความสัมพันธ์กับพุกามและเจราชขอช่างฝีมือ ได้แก่ ช่างทอง ช่างฆ้อง ช่างตอง ช่างแต้ม ช่างเหล็ก ช่างเงินและช่างเงิน เป็นต้น มาอยู่ที่เมืองเชียงใหม่เพื่อฝึกให้เป็นอาชีพเสริมให้กับชาวเมืองเชียงใหม่ ทำให้เชียงใหม่มีช่างเครื่องเงินได้รับการฝึกฝนถ่ายทอดสืบกันมา แต่ปัจจุบันไม่สามารถหาหลักฐาน

เครื่องเงินสมัยเก่า ๆ ได้ แม้ว่าเชียงใหม่จะมีต้นแบบของช่างเครื่องเงินมาจากพม่าแต่การผลิตเครื่องเงินของเชียงใหม่ มีลักษณะที่แตกต่างจากของพม่า ส่วนศิลปะเครื่องเงินของเชียงใหม่ที่เป็นแบบของพม่าที่ยังมีให้เห็น คือ ขันทรงบาตร และลักษณะการตีลายนูนเล็ก นอกจากนี้ยังมีรูปแบบของพื้นเมืองของกลุ่มชนกลุ่มเล็ก ๆ หลายกลุ่มที่มีปะปนอยู่ทั่วไปในอาณาจักรล้านนา เช่น ชนชาติเงี้ยวหรือไทใหญ่ ที่พระเจ้ากาวิละได้กวาดต้อนมาเพื่อพัฒนาและปรับปรุงเมืองเชียงใหม่ หลังจากที่เป็นเมืองร้างมาระยะหนึ่ง โดยให้ตั้งถิ่นฐานที่บ้านวัวลาย

ปัจจุบันชุมชนบ้านวัวลาย ตั้งอยู่บนถนนวัวลาย ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ต้นตระกูลของชาวบ้านวัวลายเป็นชนชาติเงี้ยว ซึ่งตั้งรกรากอยู่ที่แขวงเมืองปั่น ผังแม่น้ำสาละวิน (แม่น้ำคงหรือแม่น้ำคำ) ผังตะวันตก สาเหตุที่มาอยู่เมืองเชียงใหม่เพราะในสมัยพระเจ้ากาวิละ เจ้าผู้ครองนครเชียงใหม่ได้ยกทัพมาจากเวียงป่าซางเข้ามาตั้งเมืองเชียงใหม่ พระเจ้ากาวิละ จึงเริ่มปรับปรุงบ้านเมืองและวัดวาอารามที่รกร้างว่างเปล่าจำนวนมาก โดยใช้นโยบาย “เก็บผักใส่ซ้า เก็บข้าใส่เมือง” (วัดศรีสุพรรณ, 2549) หมายความว่า เป็นสมัยที่เมืองว่างเปล่า ไม่มีผู้คนอาศัยอยู่ เพราะก่อนหน้านี้เมืองเชียงใหม่ตกเป็นเมืองขึ้นของพม่า ประชาชนหนีสงครามและถูกกวาดต้อนไป นอกจากนี้พระเจ้ากาวิละได้ให้เจ้านายราชสกุลเชื้อเมืองเงินเชียงตุง เมืองยอง มาตั้งรกรากในเมืองเชียงใหม่และเมืองลำพูน ซึ่งปรากฏชื่อเมืองในปัจจุบันนี้ คือ เมืองเด่น เมืองซอน เมืองหยาก เมืองวะและเมืองโก อยู่ในท้องที่อำเภอสันทราย เมืองหลวงอยู่ในอำเภอดอยสะเก็ด เมืองออน เมืองหลวง อยู่ในท้องที่อำเภอสันกำแพง เชียงแสน เชียงขวาง อยู่ในอำเภอสารภี หุ้งฮ้อ ตองกาย อยู่ในอำเภอหางดง เมืองสาด เมืองกาย เมืองมาง เมืองดง เงินเงี้ยว วัวลาย สะต้อย อยู่ในอำเภอเมืองเชียงใหม่ส่วน ชาวองอยู่ในพื้นที่จังหวัดลำพูน

ต่อมาในสมัยพระเจ้าช้างเผือกธรรมลังกา เจ้าผู้ครองนครเมืองเชียงใหม่องค์ที่ 2 ชาวบ้านวัวลายแขวงเมืองปั่นได้ถูกกวาดต้อนมาอีกครั้งหนึ่ง เมื่อปี 2442 เจ้าคำมูลเป็นแม่ทัพคุมทหารจำนวน 300 คน ข้ามแม่น้ำคงไปฟากตะวันตกเข้าตีเอาบ้านวัวลาย สะต้อย สร้อยไร่ บ้านนาหย่างและหุ้งฮ้อ ดังนั้นเมื่อชาววัวลายอพยพมาอยู่เมืองเชียงใหม่ ได้ตั้งถิ่นฐานบ้านเรือนรอบ วัดหมื่นสาร โดยมี “เจ้าขันแก้ววัวลาย” เป็นผู้นำชาวบ้านวัวลาย เป็นที่รักเคารพ และศรัทธาของชาวบ้าน เป็นผู้นำที่ดี อีกทั้งยังมีวิชาในการตีกลองสับคัซัย การปั้นคนโทหรือน้ำดิน และเจ้าขันแก้ว วัวลาย ได้ส่งชาวบ้านวัวลายไปเรียนรู้วิธีการตีหรือดอง ขันเงินและการแกะสลักลวดลายต่างๆ บนขันเงินที่คุ้มหลวงเมืองเชียงใหม่ ต่อมาเจ้าขันแก้ววัวลายจึงได้ตั้งชื่อหมู่บ้านนี้ว่า “บ้านหมื่นสารวัวลาย” เนื่องจากชาวบ้านวัวลายได้ตั้งบ้านเรือนอยู่รอบ ๆ วัดหมื่นสารและผสมกับชื่อเจ้าขันแก้ววัวลายนั่นเอง โดยชาวบ้านจะประกอบอาชีพด้านการทำเครื่องเงินเป็นหลัก ปัจจุบันจึงกลายมาเป็นบ้านวัวลายและได้มีอีกสายหนึ่งเป็นช่างปั้น ได้ไปตั้งบ้านเรือนอยู่ที่บ้านวัวลาย

ตำบลหารแก้ว อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ นับแต่นั้นมาชาวบ้านวัวลายได้ตั้งถิ่นฐานในนครเชียงใหม่ประกอบอาชีพหลักคือ การทำเครื่องเงินเล็ยซี่ฟและเป็นช่างเงินประจำคุ้มหลวง โดยได้อุปถัมภ์วัดหมื่นสารและสืบทอดบรรพบุรุษในการทำเครื่องเงินสืบต่อกันมาหลายชั่วอายุคนจนถึงปัจจุบันนี้

กระบวนการผลิตและการตลาดหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย

กระบวนการผลิต

ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย จำนวนทั้งหมดสืบทอดกิจการมาจากบรรพบุรุษ มีระยะเวลาการดำเนินงานเป็นช่วง 2 อายุคน จำนวน 2 ร้าน และจำนวน 3 ช่วงอายุคน จำนวน 6 ร้าน วัตถุประสงค์หลักที่ใช้ในการผลิตสินค้าเครื่องเงินจะซื้อมาจากร้านทองในจังหวัดเชียงใหม่ แต่ถ้าหากต้องการซื้อในปริมาณมาก ๆ จะสั่งซื้อเองโดยตรงจากจังหวัดกรุงเทพมหานคร และแรงงานที่ใช้ในการผลิตส่วนใหญ่จะเป็นช่างเก่าแก่ในท้องถิ่น ส่วนวิธีการผลิตยังคงเน้นการอนุรักษ์เอกลักษณ์ดั้งเดิมเอาไว้ แต่จะมีการพัฒนาและปรับเปลี่ยนอุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องใช้ต่าง ๆ เพื่อให้สินค้ามีคุณภาพมากกว่าเดิม ส่วนร้านหัตถกรรมเครื่องเงินประเภทที่ทำการค้า จะซื้อสินค้าประเภทงานขึ้นรูปจากร้านหัตถกรรมเครื่องเงิน ประเภทที่ทำการผลิต ของหมู่บ้านวัวลาย เพราะสินค้าหลักที่ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินวางจำหน่าย คือ สินค้าเครื่องเงินประเภทงานขึ้นรูปที่ยังคงเอกลักษณ์ดั้งเดิมของบ้านวัวลาย ส่วนสินค้าเครื่องเงินประเภทเครื่องประดับนั้น ส่วนใหญ่จะสั่งซื้อมาจากท้องถิ่นอื่นเพราะมีลวดลายและรูปแบบที่หลากหลายเป็นไปตามสมัยนิยมมากกว่า

สินค้าเครื่องเงินของบ้านวัวลายมี 2 ประเภท คือ สินค้าเครื่องประดับ และงานขึ้นรูป ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินส่วนใหญ่จะเน้นการผลิตสินค้าขึ้นรูป เช่น ขันเงิน พานแว่นฟ้า เป็นต้น เพราะเป็นสินค้าที่ผลิตมาตั้งแต่สมัยโบราณจึงมีความชำนาญในการผลิต ช่างเงินไม่นิยมผลิตสินค้าเครื่องประดับเพราะไม่มีความชำนาญ เนื่องจากสินค้าเครื่องประดับจะมีลวดลายเป็นไปตามสมัยนิยมและปรับเปลี่ยนลวดลายตลอดเวลา แม้ว่าภาครัฐจะพยายามปรับเปลี่ยนรูปแบบการผลิตเพื่อให้หมู่บ้านวัวลายเน้นการผลิตสินค้าเครื่องประดับ แต่ชาวบ้านวัวลายส่วนใหญ่ไม่สามารถดำเนินการตามคำแนะนำของภาครัฐได้เพราะไม่มีเงินทุนและความชำนาญในการผลิต

แหล่งเงินทุนของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ส่วนใหญ่จะกู้ยืมจากแหล่งเงินทุนในระบบและนอกระบบ ซึ่งมีแหล่งเงินทุนในระบบ คือ ธนาคารต่างๆ ส่วนเงินกู้นอกระบบจะกู้ในกรณีที่มิมีเงินทุนหมุนเวียนไม่พอและไม่สามารถกู้เงินในระบบเพิ่มเติมได้ เพราะไม่มีหลัก ทรัพย์สินไปค้ำประกันการกู้ยืม

อภิปรายผลการวิจัย

ชุมชนหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ เป็นชุมชนเก่าแก่ที่ได้รับการสืบทอดภูมิปัญญาหัตถกรรมเครื่องเงินจากบรรพบุรุษมาเป็นเวลาหลายชั่วอายุคน เริ่มตั้งแต่สมัยพระเจ้ากาวิละ เจ้าหลวงเชียงใหม่องค์แรก (พ.ศ. 2325 - 2358) ปัจจุบันยังคงเหลือร่องรอยความเจริญรุ่งเรืองด้านศิลปกรรมและสถาปัตยกรรมล้านนาโบราณอยู่ การผลิตและการตลาดเครื่องเงิน ปัจจุบันได้มีการปรับเปลี่ยนไปจากเดิมตามระยะเวลาที่เปลี่ยนไป ผู้วิจัยจึงได้ทำการศึกษาเรื่อง การผลิตและการตลาดหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ โดยการสัมภาษณ์เจ้าของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย

จากการศึกษาพบว่า ผลการศึกษามีความสอดคล้องกับแนวคิดทฤษฎีการผลิตของวนาวัฒน์ ชัยภักดี (2544: 8) ซึ่งได้กล่าวถึงศักยภาพในการตัดสินใจประกอบการอย่างมีเหตุผล คือ จำนวนปัจจัยที่จะใช้ในการผลิต มากน้อยอย่างไร ขึ้นอยู่กับปัจจัยที่หาได้ง่ายหรือต้องซื้อจากตลาดเพื่อการผลิต และเปลี่ยนแปลงหรือแปรสภาพปัจจัยที่ซื้อมานั้น ตามหลักเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้องกับการผลิตนั้น เพื่อตอบสนองของผู้บริโภคให้ได้รรถประโยชน์สูงสุด ซึ่งเจ้าของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินให้ความสำคัญกับวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตมากและมีการปรับปรุงวิธีการผลิตให้มีความทันสมัยจากเดิม

ด้านกระบวนการผลิตเครื่องเงิน ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย จัดซื้อเม็ดเงินจากร้านทองที่จำหน่ายเม็ดเงินในจังหวัดเชียงใหม่และจัดซื้อเครื่องมือ อุปกรณ์ในการผลิตเอง โดยไม่ต้องอาศัยพ่อค้าคนกลาง ส่วนลวดลายเครื่องเงิน จะสืบทอดลายดั้งเดิมมาจากบรรพบุรุษและมีการคิดประยุกต์ลวดลายใหม่เอง ซึ่งผลการศึกษาดังกล่าวพบว่า มีความความขัดแย้งกับการศึกษาของ มีพร ปริญาพล (2544) ซึ่งทำการศึกษา เรื่อง “อาชีพการทำเครื่องประดับเงินของชนเผ่ากะเหรี่ยง หมู่บ้านวัดพระบาทห้วยต้ม อำเภอลี้ จังหวัดลำพูน” ผลการศึกษพบว่า กระบวนการทำเครื่องเงิน วัตถุดิบหลักที่ใช้ คือ เม็ดเงิน โดยมีพ่อค้าคนกลางจะเป็นคนนำมาให้พร้อมกับลวดลาย อุปกรณ์ในการทำเครื่องประดับเงิน และการออกแบบลวดลายพบว่า ชาวบ้านไม่ได้ออกแบบเอง พ่อค้าคนกลางที่นำเม็ดเงินมาให้ทำจะออกแบบให้ ชาวบ้านจะเก็บลวดลายเหล่านั้นไว้เพื่อให้คนสนใจลวดลายดังกล่าวสั่งทำ

รูปแบบการผลิตของหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย สอดคล้องกับการศึกษาของรัตนา เอี่ยมคณิตชาติ (2533) ทำรายงานการศึกษาเรื่อง สถานภาพของอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับภาคเหนือ พบว่า อุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับเป็นอุตสาหกรรมที่สามารถผลิตได้ทั้งในระดับครัวเรือนไปจนถึงรูปแบบของโรงงานตั้งแต่ขนาดเล็กไปจนถึงขนาดใหญ่ได้

ผลการศึกษาด้านเงินทุนพบว่า เงินทุนที่ในการดำเนินธุรกิจและเป็นเงินทุนหมุนเวียนมาจากเงินกู้ยืมและเงินทุนส่วนตัว และกิจการ ไม่มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจเพราะไม่มีเงินทุนมากพอ พบว่าสอดคล้องกับการศึกษาของ พงศดา บุญญสมภพ (2544) ซึ่งทำการศึกษาเรื่อง “การวิเคราะห์ประสิทธิภาพการลงทุนของธุรกิจสินค้าเครื่องประดับเงินส่งออกในเขตจังหวัดเชียงใหม่” พบว่า ธุรกิจได้กู้เงินจากสถาบันการเงินเพื่อลงทุนในการดำเนินกิจการ ดังนั้น สภาพปัญหาสภาพคล่องทางการเงินจึงเป็นสาเหตุที่ทำให้ธุรกิจเครื่องประดับเงินไม่สามารถที่จะลงทุนขยายกิจการมากขึ้น เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพให้มีการแข่งขันได้ดีมากยิ่งขึ้นได้

ส่วนผลการศึกษาด้านส่วนประสมทางการตลาด (marketing mix หรือ 4 P's) ของร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย พบว่ามีความสอดคล้องกับงานวิจัยเรื่อง “ส่วนประสมทางการตลาดของธุรกิจส่งออกอัญมณีและเครื่องประดับ ในจังหวัดเชียงใหม่” ของ ศรัญญา ปาละโมงค์ (2548) คือ ด้านผลิตภัณฑ์ ส่วนใหญ่ทำการส่งออกอัญมณีและเครื่องประดับประเภทเงิน ส่งออกเงินและ ร้อยคอ โดยที่ไม่มีเกณฑ์ในการคัดเกรดอัญมณี และเครื่องประดับ ซึ่งผลิตภัณฑ์จะมีความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์คู่แข่งในด้านคุณภาพ ให้ความสำคัญต่อคุณสมบัติผลิตภัณฑ์ในเรื่องคุณภาพอัญมณีและเครื่องประดับ และไม่มีการใช้ตราหือเครื่องประดับในการส่งออก โดยเห็นว่า ถ้ามีการใช้ชื่อตราหือควรใช้ชื่อตราหือของผู้ส่งออก ด้านราคา ทำการตั้งราคาโดยพิจารณาจากต้นทุนการผลิต โดยใช้นโยบายในการตั้งราคา คือ ราคาขายเท่ากับ ต้นทุนการผลิตบวกกำไรที่ต้องการ ส่วนทางด้านส่งเสริมการตลาด พบว่าใช้การตลาดทางตรงเพื่อแนะนำให้ผู้ลูกค้ารู้จักและตัดสินใจซื้อสินค้า

ร้านหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย มีจุดแข็งคือ การผลิตและจำหน่ายสินค้าที่มีคุณภาพเพื่อให้ลูกค้ามีความมั่นใจและเน้นการบริการลูกค้าให้เกิดความประทับใจ เพื่อกลับมาซื้อซ้ำอีก ซึ่งสอดคล้องกับการศึกษาของ ภัทธพิมพ์ พิมพ์ภักทรยศ (2546) ทำรายงานการศึกษา เรื่อง “พฤติกรรมผู้บริโภคสินค้าเครื่องประดับอัญมณี ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่” พบว่า ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกซื้อเครื่องประดับอัญมณี ได้แก่ คุณภาพของเครื่องประดับอัญมณีอยู่ในระดับมากที่สุด พนักงานมีความซื่อสัตย์และจริงใจต่อลูกค้าอยู่ในระดับมาก

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะจากผลการวิจัย

การผลิตและการตลาดหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย ยังประสบปัญหาเกี่ยวกับการมุ่งผลิตขายดั้งเดิม และขายเฉพาะในกลุ่มอนุรักษ์เครื่องเงินลายโบราณ ซึ่งยังอยู่ในวงจำกัด ดังนั้น ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะ ดังนี้

1. บ้านวัวลายควรจัดกิจกรรมเผยแพร่วัฒนธรรม โดยบูรณาการกับการท่องเที่ยว ซึ่งเดิมมีการจัดอยู่บ้างแล้ว เช่น ถนนคนเดินบ้านวัวลาย (ในวันเสาร์) แต่ควรปรับปรุงการจัดแบ่งพื้นที่นำเสนอสินค้าให้น่าสนใจและเป็นหมวดหมู่ และอาจเพิ่มกิจกรรมที่สร้างสีสัน เช่น การจัดแสดงการผลิตให้นักท่องเที่ยวได้ชม นอกจากนี้ อาจจัดเป็นการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์วัฒนธรรมแบบโฮมสเตย์ ที่ให้นักท่องเที่ยวได้สัมผัสวิถีชีวิต ความเป็นอยู่ของช่างล้านนา โดยหน่วยงานที่สามารถให้การสนับสนุนได้ เช่น เทศบาลนครเชียงใหม่ และสำนักงานการท่องเที่ยว เขตภาคเหนือ เป็นต้น

2. การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย ควรส่งเสริมการท่องเที่ยวของบ้านวัวลาย โดยการประชาสัมพันธ์ในระดับนานาชาติ เนื่องจากการท่องเที่ยวของบ้านวัวลาย มีจุดเด่นที่สามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวได้ เช่น อุโบสถเงินวัดศรีสุพรรณ ซึ่งสามารถจัดเป็นแหล่งท่องเที่ยวในโครงการ “เที่ยวเมืองไทย ไม่ไปไม่รู้” นอกจากนี้ ในระดับท้องถิ่นควรจัดให้วัดศรีสุพรรณเป็นแหล่งการเรียนรู้เชิงวัฒนธรรม โดยสนับสนุนให้นักเรียน นักศึกษา ประชาชน และผู้สนใจทั่วไป รวมทั้งนักท่องเที่ยว ได้มาเยี่ยมชมงานเพื่อศึกษาประเพณีวัฒนธรรมล้านนาและหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย เพื่อเป็นการเผยแพร่และอนุรักษ์ทั้งในระดับท้องถิ่นและระดับสากล

3. ควรเพิ่มมูลค่าของหัตถกรรมวัวลาย โดยจัดหาตลาดใหม่ที่มีความสามารถในการซื้อสูง เช่น กลุ่มธุรกิจโรงแรม หรือชั้นโดกดินเนอร์ ซึ่งสามารถนำหัตถกรรมเครื่องเงินวัวลายไปเป็นเครื่องใช้ หรือประดับตกแต่ง เพื่อสร้างบรรยากาศเชิงวัฒนธรรมล้านนาและเพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้าและบริการของธุรกิจเหล่านั้น เช่น จัดชั้นโดกเงินเป็นชุดพิเศษที่มีภาชนะเป็นเงินลวดลายสวยงาม โดยตั้งราคาไว้ในระดับสูง เพื่อเสนอนักท่องเที่ยวที่มีความต้องการสัมผัสกับวัฒนธรรมล้านนา เป็นต้น

4. ส่งเสริมให้บ้านวัวลายผลิตสินค้าที่เป็นของที่ระลึกในโอกาสพิเศษต่าง ๆ ที่เป็นงานระดับชาติ เช่น งานราชพฤกษ์ งานฉลองทรงสิริราชสมบัติ ครบ 60 ปี และทรงมีพระชนมายุครบ 80 พรรษา เป็นต้น นอกจากนี้ ควรส่งเสริมให้มีการจัดแสดงสินค้าในระดับนานาชาติและหา

ช่องทางการจัดจำหน่ายตามแต่โอกาส โดยหน่วยงานที่สามารถให้การสนับสนุนได้ เช่น เทศบาลนครเชียงใหม่ การท่องเที่ยวจังหวัดเชียงใหม่ หอการค้าจังหวัด และกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เป็นต้น

5. ชาวบ้านวัลลาย ควรจะรวมตัวกันและจัดตั้งเป็นสหกรณ์เพราะมีรูปแบบเป็นนิติบุคคลและมีกฎหมายรองรับ ภายใต้อัตรา สหกรณ์หัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัลลาย และดำเนินการกระจายหุ้นให้แก่สมาชิกได้ไม่จำกัดจำนวน และเชิญหน่วยงานที่เกี่ยวข้องมาร่วมในการดำเนินการและดูแล เช่น สหกรณ์จังหวัด อุตสาหกรรมจังหวัด การท่องเที่ยวจังหวัดเชียงใหม่และหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้องอื่น ๆ เป็นต้น เพื่อมาร่วมเป็นกรรมการที่ปรึกษา เนื่องจากการรวมตัวกันเป็นชมรมหรือกลุ่มต่าง ๆ ไม่ได้เป็นนิติบุคคล

6. การศึกษาวิจัยครั้งนี้ยังพบว่า บ้านวัลลายประสบปัญหาทางการตลาดเป็นอย่างมากเพราะการผลิตสินค้าหัตถกรรมเครื่องเงินในปัจจุบันไม่ได้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าในการดำเนินชีวิตประจำวันเหมือนในอดีต กล่าวคือ เครื่องใช้ในครัวเรือนได้ปรับเปลี่ยนรูปแบบต่างไปจากเดิมที่นิยมใช้อุปกรณ์ที่ทำมาจากเครื่องเงิน เช่น ชันเงิน ช้อนเงิน ถาดเงิน เป็นต้น ซึ่งในปัจจุบันจะใช้สินค้าและอุปกรณ์ที่ทำมาจากอะลูมิเนียมและพลาสติกเพราะมีราคาถูก ดังนั้น ทางบ้านวัลลายจึงต้องมีการปรับเปลี่ยนลูกค้าเป้าหมายซึ่งในอดีตและปัจจุบัน มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ ลูกค้าทั่ว ๆ ไป ที่เดินเข้ามาซื้อสินค้าเพื่อจำหน่ายต่อและนำไปบริโภคเอง นอกจากนี้ บ้านวัลลายยังต้องการผลิตแบบดั้งเดิมเพื่อรักษาเอกลักษณ์ดั้งเดิมเอาไว้และช่างเงินส่วนใหญ่จะมีอายุมาก การจะให้ปรับเปลี่ยนการผลิตจึงกระทำได้ยาก ดังนั้นการเปลี่ยนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้เป็นลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูงและวางตำแหน่งสินค้าแบบคุณภาพสูงราคาสูง ซึ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่ได้แก่ ลูกค้าในประเทศและต่างประเทศที่อนุรักษ์นิยมและมีกำลังซื้อสูง ร้านอาหาร โรงแรมและที่พักทั้งในประเทศและต่างประเทศ ที่ต้องการซื้อเครื่องเงินไปประดับ ตกแต่งและสะสม เป็นต้น ซึ่งจะทำให้รายได้ของชาวบ้านวัลลายเพิ่มสูงขึ้นและเป็นแรงจูงใจให้คนรุ่นใหม่หันมาความสนใจในการผลิตเครื่องเงินเพิ่มมากขึ้น ซึ่งสินค้าที่จะตอบสนองลูกค้ากลุ่มดังกล่าว คือ สินค้าหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัลลายทั้งประเภทขั้นรูป เช่น ถาดเงิน ชันเงิน เป็นต้น และเครื่องประดับต่าง ๆ เช่น สร้อยคอ สร้อยข้อมือ กำไล เป็นต้น ซึ่งยังคงเอกลักษณ์ดั้งเดิมเอาไว้เพื่อให้สอดคล้องกับแนวความคิดและกำลังความสามารถของช่างเงินซึ่งมีอายุมากแล้ว

นอกจากนี้ ควรจะจัดฝึกอบรมด้านการผลิตหัตถกรรมเครื่องเงินแก่ช่างเงินรุ่นใหม่ เพื่อให้ช่างเงินเหล่านี้เป็นทรัพยากรบุคคลที่มีความสามารถในการผลิตหัตถกรรมเครื่องเงินทั้งประเภทงานขั้นรูปและเครื่องประดับ เพราะช่างเงินรุ่นใหม่สามารถเรียนรู้การผลิตเครื่องเงินแบบสมัยใหม่ได้

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรมีการวิจัยเกี่ยวกับการผลิตและการตลาดหัตถกรรมล้านนาแขนงอื่น ๆ เช่น การทำเครื่องเงิน เป็นต้น เพื่อหาปัจจัยร่วมในการพัฒนาการผลิตและการตลาดหัตถกรรมล้านนาในภาพรวม
2. ควรมีการวิจัยเกี่ยวกับปัจจัยที่ส่งผลต่อการรวมกลุ่มอาชีพหัตถกรรมล้านนา เพื่อเป็นข้อมูลพื้นฐานในการพัฒนากลุ่มอาชีพหัตถกรรมล้านนาให้มีความเข้มแข็งและสามารถอนุรักษ์ศิลปวัฒนธรรมล้านนาที่สืบทอดด้วยงานหัตถกรรม
3. ควรมีการวิจัยเชิงปฏิบัติการระหว่างผู้มีส่วนเกี่ยวข้องทุกฝ่ายเพื่อหาแนวทางส่งเสริมหัตถกรรมล้านนาโดยบูรณาการกับการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์และโฮมสเตย์ ซึ่งเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับงานหัตถกรรมล้านนา

บรรณานุกรม

- กรมส่งเสริมการส่งออก. 2548. "Exporter Focus". ผู้ส่งออก 19, 438 (พฤศจิกายน): 17.
- น้ำขัติ ประชาชื่น. 2549. "เครื่องถม". [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา <http://www.matichon.co.th/youth/youth.php?tagsub=031101&tag950=03you30090545&show=1> (1 สิงหาคม 2549).
- "ป๋าล" ปี 48 ทองเที่ยวเชียงใหม่ก็คัก คาดรายได้ 53,000 ล้านบาท". 2548. หอการค้าเชียงใหม่ 7, 75 (พฤศจิกายน-ธันวาคม): 28.
- พงลา นุญญสมภพ. 2544. การวิเคราะห์ประสิทธิภาพการลงทุนของรัฐกิจสินค้าเครื่องประดับเงินส่งออกในเขตจังหวัดเชียงใหม่. เชียงใหม่: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- พรพฤทธ์ ชมอินทร์. 2544. "เครื่องเงินไทย: หัตถกรรมล้ำค่าสร้างรายได้เข้าประเทศ". [ระบบออนไลน์] แหล่งที่มา <http://203.146.18.24/tfrc/cgi/ticket/ticket.exe> (10 ธันวาคม 2548).
- เพ็ญทิพย์ โกเมศโสภณ. 2548. การวางแผนการตลาด. กรุงเทพฯ: จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- ภัทร พิมพ์ พิมพ์ภัทรยศ. 2546. พฤติกรรมผู้บริโภคสินค้าเครื่องประดับอัญมณีในอำเภอเมืองจังหวัดเชียงใหม่. เชียงใหม่: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- ภาณุพันธุ์ จิตศักดิ์านนท์. 2546. ปัจจัยที่มีผลต่อการส่งออกสินค้าอัญมณีและเครื่องประดับไทยไปประเทศญี่ปุ่น. เชียงใหม่: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- มหาวิทยาลัยแม่โจ้ บัณฑิตวิทยาลัย. 2546. คู่มือการเขียนวิทยานิพนธ์. เชียงใหม่: บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยแม่โจ้.
- มีพร ปริญญาพล. 2544. อาชีพการทำเครื่องประดับเงินของชนเผ่ากะเหรี่ยง หมู่บ้านวัดพระบาทห้วยต้ม อำเภอลี้ จังหวัดลำพูน. เชียงใหม่: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- รัตนา เอี่ยมคณิตชาติ. 2533. สถานภาพของอุตสาหกรรมอัญมณีและเครื่องประดับภาคเหนือ. เชียงใหม่: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยเชียงใหม่.
- โรงเรียนยุพราชวิทยาลัย. ม.ป.ป. "เครื่องเงินว้าวลาย". [ระบบออนไลน์] แหล่งที่มา <http://ns.yupparaj.ac.th/web4142/M404/404-02/index.html> (10 ธันวาคม 2548).

วนรัตน์ ชัยภักดี. 2544. การวางกลยุทธ์ทางการตลาดของผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจาก
กระดาษสาในอำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่. เชียงใหม่: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท,
มหาวิทยาลัยแม่โจ้.

วัดศรีสุพรรณ. ม.ป.ป. “ประวัติการทำเครื่องเงินในอดีตของบ้านวัวลาย”. เชียงใหม่: ม.ป.พ.
(แผ่นพับ).

วิกิพีเดีย สารานุกรมเสรี. 2549. “หัตถกรรม”. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา

<http://th.wikipedia.org/wiki/%E0%B8%AB%E0%B8%B1%E0%B8%95%E0%B8%96%E0%B8%81%E0%B8%A3%E0%B8%A3%E0%B8%A1> (15 พฤศจิกายน 2549).

ศรัญญา ปาละโมงค์. 2548. ส่วนประสมทางการตลาดของธุรกิจส่งออก อัญมณีและเครื่องประดับ
ในจังหวัดเชียงใหม่. เชียงใหม่: วิทยานิพนธ์ปริญญาโท, มหาวิทยาลัยแม่โจ้.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์. 2546. การบริหารการตลาดยุคใหม่. กรุงเทพฯ: ธรรมสาร.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์, สมชาย หิรัญภิตติ, จิรศักดิ์ จิยะจันทร์, ขวดี ประภาวนนท์, ณา จันทร์สม
และวลัยลักษณ์ อัครีวงศ์. 2541. การวิจัยธุรกิจ. กรุงเทพฯ: A.N. การพิมพ์.



ภาคผนวก



ภาคผนวก ก
แบบสอบถาม

แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง

การวิจัยเรื่อง

“การผลิตและการตลาดหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย

ตำบลหายยา อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่”

ตอนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับกระบวนการผลิตของการประกอบการหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย

1.1 เน้นนำตัว หรือ ประวัติของร้าน

1.2 ลักษณะของผลิตภัณฑ์หลัก ที่มีจำหน่ายในร้านของท่าน มีอะไรบ้าง และแต่ละผลิตภัณฑ์มีการใช้วิธีการ หรือกระบวนการในการผลิตอย่างไร (สถานที่ผลิต แรงงาน การออกแบบ เวลาที่ใช้ในการเก็บสต็อก)

1.3 ท่านประสบปัญหาเกี่ยวกับวัตถุดิบในการผลิตหรือไม่อย่างไร (อดีต-ปัจจุบัน)

1.4 ปัจจุบันท่านมีคนงานในการผลิตกี่คน มีช่างฝีมือประจำร้านหรือไม่ หากท่านประสบปัญหาเกี่ยวกับคนงานไม่เพียงพอหรือไม่มีความชำนาญ ท่านมีแนวทางในการแก้ปัญหาอย่างไร

1.5 งานหัตถกรรมเครื่องเงินจากทางร้าน มีการใช้เครื่องมือหรือเครื่องจักร หรือเทคโนโลยีอื่นๆ มาช่วยผลิตบ้างหรือไม่ เหตุผลที่ท่าน ใช้หรือไม่ใช้เครื่องมือเครื่องจักร หรือเทคโนโลยีในการผลิตเพราะเหตุใด

1.6 การดำเนินงานในร้านของท่าน มีการจัดแบ่งเป็นแผนกหรือไม่ อย่างไร

ตอนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับการตลาดของการประกอบการหัตถกรรมเครื่องเงินของบ้านวัวลาย

2.1 ก้านผลิตภัณฑ์

ก) ลวดลายเครื่องเงินจากร้านของท่าน มีการพัฒนาการออกแบบตามความต้องการของตลาดหรือไม่ ได้รับความช่วยเหลือจากบุคคลหรือหน่วยงานใด

ข) ในความเห็นของท่านสินค้าเครื่องเงินจำเป็นต้องมีการรับรองมาตรฐานและกำหนดชื่อร้าน หรือชื่อตรา ยี่ห้อสินค้าหรือไม่ เพราะเหตุใด

ค) ปัจจุบันนี้ สินค้าในร้านของท่านให้ความสำคัญกับการบรรจุหีบห่อหรือไม่ อย่างไร

2.2 จักรวรรค

ก) ร้านของท่านมีนโยบายการตั้งราคาอย่างไร (เช่น ตั้งแพงกว่า/ถูกกว่า/ระดับเดียวกับร้านอื่น) เพราะเหตุใด

- 2) ในความเห็นของท่าน การตั้งราคาสินค้าในร้านมีความเหมาะสมกับสภาพการแข่งขันหรือไม่ และท่านมีแนวทางในการปรับปรุงอย่างไร

2.3 ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

- 1) ปัจจุบัน สินค้าร้านของท่าน มีช่องทางจำหน่ายใดบ้าง (เช่น ขายนั้ร้านของตนเอง / ฝากขายสถานที่อื่น / มีผู้มารับไปจำหน่าย/ขายทางอินเทอร์เน็ต ฯลฯ)
- 2) สินค้าของท่านเป็นสินค้าส่งออกหรือไม่
- 2.1 หากเป็นสินค้าส่งออก ท่านดำเนินการอย่างไรบ้าง
- 2.2 หากยังไม่เป็นสินค้าส่งออก เป็นเพราะเหตุใด
- 3) ท่านประสบปัญหาเกี่ยวกับช่องทางการจัดจำหน่ายหรือไม่ อย่างไร และท่านมีแนวทางในการปรับปรุงอย่างไร

2.4 ด้านการส่งเสริมการจำหน่าย

- 1) ร้านของท่านมีการประชาสัมพันธ์หรือไม่ และใช้วิธีการใดบ้าง
- 2) ในความเห็นของท่าน การประชาสัมพันธ์ร้าน มีความจำเป็นต้องทำอย่างต่อเนื่องหรือไม่ เพราะเหตุใด
- 3) ร้านของท่าน มีวิธีการใดดึงดูดใจลูกค้าให้ซื้อสินค้า (เช่น ลดราคา/แจก-แถม/สมัครเป็นสมาชิก เป็นต้น)

2.5 การพัฒนาสินค้าหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลาย

- 1) ท่านคิดว่า กิจการของท่านมีโอกาส (ในการขยายธุรกิจ การเกื้อหนุนจากสภาพแวดล้อม หรือภาวะเศรษฐกิจ นโยบายของรัฐ) อย่างไรบ้าง และท่านคิดว่ากิจการของท่านมีจุดแข็งอย่างไร (สิ่งที่เหนือกว่าคู่แข่ง สิ่งที่ท่านมีแต่ธุรกิจอื่นไม่มี เช่น ด้านราคา ผลิตภัณฑ์ ช่องทางการจัดจำหน่าย เป็นต้น)
- 2) ท่านคิดว่ากิจการของท่านประสบปัญหาและอุปสรรคใดในการดำเนินธุรกิจบ้าง อย่างไร
- 3) กิจการของท่านได้เข้าร่วมโครงการส่งเสริมผู้ประกอบการ เช่น SMEs หรือ OTOP หรือไม่ และเข้าร่วมในรูปแบบใด (เช่น หาข้อมูล/ได้รับคำปรึกษาแนะนำจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยตรง/เข้าร่วมการอบรมพัฒนาผู้ประกอบการ/ร่วมแสดงสินค้า/ใช้เป็นช่องทางหาแหล่งทุน เป็นต้น)
- 4) ในความเห็นของท่าน นโยบายการส่งเสริมผู้ประกอบการ มีผลต่อกิจการของท่านหรือไม่

- ๕) ในทางปฏิบัติ ท่านเห็นว่าหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภาครัฐ/เอกชน ควรปรับปรุงแนวทางการดำเนินงานพัฒนาสินค้าหัตถกรรมเครื่องเงินบ้านวัวลายอย่างไร จึงจะตรงกับสภาพปัญหา และความต้องการของผู้ประกอบการ

ตอนที่ 3 สภาพทั่วไปของกิจการ

- ๓.1 ปัจจุบันกิจการของท่านเป็นแบบกิจการในครอบครัวหรืออยู่ในรูปนิติบุคคล เช่น ห้างหุ้นส่วนนิติบุคคล ห้างหุ้นส่วนจำกัดหรือบริษัทจำกัด โดยมีบุคคลอื่นเข้ามาร่วมหุ้นหรือหรือร่วมบริหารด้วยหรือไม่
- ๓.2 ในการดำเนินกิจการท่านเป็นผู้มีอำนาจในการตัดสินใจแต่เพียงผู้เดียวหรือไม่ เพราะเหตุใด
- ๓.3 ในความเห็นของท่านรูปแบบการดำเนินงานที่ท่านใช้อยู่ มีความเหมาะสมกับภาวะการแข่งขันหรือไม่ และท่านมีแนวทางในการปรับปรุงอย่างไร
- ๓.4 ร้านของท่านได้เข้าร่วมกลุ่มหรือเป็นสมาชิกกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจหัตถกรรมเครื่องเงินหรือไม่
- 3.4.1 กรณีที่เข้าร่วมกลุ่ม ท่านเห็นว่ามีส่วนช่วยเหลือกิจการของท่านอย่างไรบ้าง
- 3.4.2 กรณีที่ไม่เข้าร่วมกลุ่ม เป็นเพราะเหตุใด
- ๓.5 ในความเห็นของท่าน สินค้าหัตถกรรมเครื่องเงินของถนนวัวลาย ได้รับผลกระทบจากสภาพท่องเที่ยว/การส่งออก/สภาพเศรษฐกิจ ในปัจจุบันหรือไม่ อย่างไร
- ๓.6 แหล่งทุนหลักที่ท่านใช้หมุนเวียนในการการมาจกแหล่งใด (เช่น เงินส่วนตัว แหล่งทุนใน / นอกระบบ) และมีปัญหาเกี่ยวกับทุนหมุนเวียนหรือไม่ อย่างไร



ภาคผนวก ข
ประวัติผู้วิจัย

ประวัติผู้วิจัย

ชื่อ สกุล	นางสาวรุ่งรัตน์ กองคล้าย
วันเดือนปีเกิด	14 มกราคม 2524
ภูมิลำเนา	จังหวัดสุราษฎร์ธานี
การศึกษา	พ.ศ. 2544 มัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนคอนสตันคฤงวิทย จังหวัดสุราษฎร์ธานี พ.ศ. 2547 ปริญญาตรีบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาการจัดการทั่วไป มหาวิทยาลัยแม่โจ้
ประวัติการทำงาน	พ.ศ. 2548 - ปัจจุบัน เจ้าหน้าที่ธุรการ งานเลขานุการอธิการบดี มหาวิทยาลัยแม่โจ้