

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาสภาพการประกอบอาชีพ เพื่อวิเคราะห์ความสัมพันธ์ และเพื่อหาแนวทางการพัฒนากลุ่มเครือข่ายอาชีพธุรกิจอัญมณีแก้วโป่งข่าม ตำบลแม่ถอด อำเภอเถิน จังหวัดลำปาง ทำการเก็บข้อมูลโดยใช้วิธีสัมภาษณ์ประธานกลุ่มและสมาชิกกลุ่มรวมทั้งผู้ส่งเสริมอาชีพธุรกิจอัญมณีแก้วโป่งข่าม จากนั้นนำข้อมูลมาวิเคราะห์จำแนกหมวดหมู่ สร้างข้อสรุปและนำเสนอโดยการบรรยายเชิงพรรณนา

สรุปผลการวิจัยได้ดังนี้

1. สภาพการประกอบอาชีพของกลุ่มเครือข่ายอาชีพธุรกิจอัญมณีแก้วโป่งข่าม เริ่มจากกลุ่มผู้ขุดขุดหาแก้วโป่งข่าม ส่งให้กลุ่มผู้เจียรไนทำการเจียรไน ต่อจากนั้นกลุ่มผู้ทำเครื่องประดับจะตกแต่งเพื่อเพิ่มมูลค่าของอัญมณีแก้วโป่งข่าม สุดท้ายคือกลุ่มผู้จำหน่ายซึ่งทำหน้าที่กระจายสินค้าไปสู่ผู้บริโภค

2. ความสัมพันธ์ของกลุ่มเครือข่ายอาชีพ มีความสัมพันธ์ภายในของแต่ละกลุ่มเครือข่ายย่อย มีการแลกเปลี่ยนเพื่อผลประโยชน์ระหว่างกัน ผลประโยชน์ดังกล่าวเป็นทั้งที่เป็นตัวเงินและจิตใจ กล่าวได้ว่าความสัมพันธ์โดยรวมของกลุ่มเครือข่ายเป็นเครือข่ายแนวตั้งผสมผสานกับเครือข่ายแนวนอน

3. แนวทางการพัฒนากลุ่มเครือข่ายอาชีพ มี 2 แนวทาง คือ 1) การพัฒนาภายในกลุ่มเครือข่าย โดยความร่วมมือของคณะกรรมการและสมาชิกกลุ่ม ได้แก่ การวางแผนปฏิบัติอย่างมีประสิทธิภาพ การจัดมาตรฐานคุณภาพสินค้า และ 2) การพัฒนาภายนอกกลุ่มเครือข่าย เป็นกิจกรรมที่ควรจัดให้ ได้แก่ การให้ความรู้ด้านความปลอดภัยรวมถึงอาชีพอนามัย การเพิ่มทักษะฝีมือ การศึกษาดูงาน และการส่งเสริมการตลาดทั้งจากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

The purposes of this research were to study the condition of business conduction; to analyze its relationships; and to explore guidelines for developing Gemstone Quartz Crystals Profession Business Group Network, Mae Thod Sub-District, Thoen District, Lampang Province. Data were collected through uses of interview with the President Group and group members including people supporting the business. The data were analyzed, classified and made conclusions. The results were presented in descriptive form.

The results revealed as follows:

1. The condition of business conduction: the business started from the quartz were dig out; the quartzes were sent for cutting; then the quartz were designed for adding more value; and the quartzes then were sale to customers.

2. The network relationships existed in each sub-network for exchange and for receiving benefits for each other. Those benefits were valuable both in forms of money and mind. As a whole picture, the network was stranded in forms of vertical and combining with horizontal network.

3. Guidelines for developing the network were concluded in two ways namely,
 - 1) Development of inner network cooperated by network committee board members in planning efficiency action plan and setting the standard of products.
 - 2) Development of outer network the activities should be conducted such as training on safety and vocational health, practice skills training, study tour, and marketing supports activities from both public and private sectors.