

บทที่ 5

วิเคราะห์การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียง ในงานหัตถกรรมสาขาผ้าทอของจังหวัดเชียงใหม่

สำหรับการวิเคราะห์เกี่ยวกับการประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในงานหัตถกรรมสาขาผ้าทอของจังหวัดเชียงใหม่นั้น เป็นการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้จากประเด็นของแบบสอบถามที่ทางผู้วิจัยได้ทำการสัมภาษณ์จากผู้ประกอบการ และนำข้อมูลที่ได้มานั้นมาทำการวิเคราะห์ผล ซึ่งสามารถสรุปรายละเอียดได้ดังนี้

1. บริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่นงานหัตถกรรมสาขาผ้าทอในจังหวัดเชียงใหม่
 - 1.1 การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงด้านการผลิตและด้านการตลาดในงานหัตถกรรมสาขาผ้าทอของจังหวัดเชียงใหม่
 - 1.2 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารธุรกิจหัตถกรรมสาขาผ้าทอ
2. วิเคราะห์ความสอดคล้องปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการดำเนินธุรกิจงานหัตถกรรมสาขาผ้าทอในจังหวัดเชียงใหม่
3. การสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นและคุณลักษณะของผู้นำกลุ่ม เจ้าของกิจการผู้ประกอบการที่จะนำไปสู่การสืบทอดภูมิปัญญาด้านงานหัตถกรรมสาขาผ้าทอ

1. บริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่นงานหัตถกรรมสาขาผ้าทอในจังหวัดเชียงใหม่
 - 1.1 การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงด้านการผลิตและด้านการตลาดในงานหัตถกรรมสาขาผ้าทอของจังหวัดเชียงใหม่

การวิเคราะห์การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในงานหัตถกรรมสาขาผ้าทอของจังหวัดเชียงใหม่นั้น จะใช้การคิดค่าร้อยละ เข้ามาช่วยในการวิเคราะห์หัตถกรรมสาขาผ้าทอของจังหวัดเชียงใหม่ เพราะอัตราร้อยละมักใช้สำหรับการเปรียบเทียบว่าปริมาณหนึ่ง ๆ มีขนาดเท่าไร โดยใช้เกณฑ์การหาสัดส่วนร้อยละอย่างง่าย ดังนี้

$$P = \frac{F \times 100}{n}$$

เมื่อ	P	แทน	ร้อยละ
	F	แทน	ความถี่ที่ต้องการแปลค่าให้เป็นร้อยละ
	N	แทน	จำนวนความถี่ทั้งหมด

1.1.1 การจัดหาวัตถุดิบ

ในการจัดหาวัตถุดิบเพื่อนำมาทำหัตถกรรมผ้าทอนั้น ผู้ประกอบการจะมีการจัดหาและจัดซื้อวัตถุดิบจากแหล่งต่างๆ ซึ่งลักษณะการซื้อวัตถุดิบของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอนั้น อาจจะเหมือนหรือแตกต่างกันออกไป โดยผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาผ้าทอจะนำแนวทางด้านเศรษฐกิจพอเพียงเข้ามาประยุกต์ใช้กับการจัดซื้อด้วย ดังตารางที่ 5.1

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมผ้าทอ	แหล่งในการซื้อวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตหัตถกรรมผ้าทอ		รับมาจากผู้ว่าจ้าง
	แหล่งผลิต ภายในชุมชน	แหล่งผลิต ภายนอกชุมชน	
1.คุณธิดา สุขสม	/	-	-
2.คุณจิรนนท์ แก้วชมภู	/	-	-
3.คุณทิพาภรณ์ ใจ	/	/	/
4.คุณประสาน โสภ	-	/	-
5.คุณบรรณกิจ เขียวเผ่า	/	/	-
6.คุณประพัฒน์ พรหมใจ	/	/	-
7.คุณมณฑนา แสงคำมา	/	/	-
8.คุณบุญศรี สมใจอ้าย	-	/	-
9.คุณจันทร์ บุญมาปะ	-	/	-
10.คุณศรี ปัญญากิจดิกุล	/	/	-
11.คุณดารีย์ โอชะกุล	-	/	-
12.คุณประทุม มูลอ้าย	-	/	-
รวมร้อยละ	58	83	8

ตารางที่ 5.1 การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในการจัดหาวัตถุดิบ

ที่มา : รวบรวมจากการลงพื้นที่ของผู้วิจัย

จากตารางที่ 5.1 จะสังเกตได้ว่าผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาผ้าทอ มีการจัดหาวัตถุดิบจากแหล่งผลิตภายนอกชุมชน (ไหมประดิษฐ์ เส้นฝ้าย ฝ้าย ไยักยง จากต่างจังหวัดและตลาดวโรรส) ถึงร้อยละ 83 ส่วนวัตถุดิบที่หาจากแหล่งผลิตภายในชุมชน (ฝ้าย ฝ้ายฝ้าย) คิดเป็น

ร้อยละ 58 และวัตถุดิบที่รับมาจากผู้ว่าจ้าง คิดเป็นร้อยละ 8 โดยผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ คิดเพียงค่าแรงในการผลิตเท่านั้น

1.1.2 การบริหารงานในการผลิตหัตถกรรมผ้าทอ

ในการผลิตหัตถกรรมผ้าทอนั้น ผู้ประกอบการบางท่านจะมีการบริหารงานเป็นกลุ่ม และทำงานเพียงคนเดียว ซึ่งในการทำงานบางครั้งก็จะมีสมาชิกภายในครอบครัว สมาชิกภายในชุมชน หรือลูกจ้างเข้ามาช่วยในกระบวนการผลิตด้วย ดังตารางที่ 5.2

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมผ้าทอ	การบริหารงานในการผลิตหัตถกรรมผ้าทอ		
	สมาชิก ภายในครอบครัว	สมาชิก ภายในชุมชน	บริหารงานเอง
1.คุณธิดา สุขสม	/	/	-
2.คุณจิราภรณ์ แก้วชมภู	/	/	-
3.คุณทิพพา มณีใจ	-	/	-
4.คุณประสาน โสภากา	/	/	-
5.คุณบวรกิจ เข้มเผ่า	-	-	/
6.คุณประพัฒน์ พร้อมใจ	-	/	-
7.คุณมณฑนา แสงคำมา	-	/	-
8.คุณบุญศรี สมใจอ้าย	-	/	-
9.คุณจันทร์ บุญมาปะ	-	/	-
10.คุณศรี ปัญญากิจดิกุล	/	/	-
11.คุณดารีย์ โอชะกุล	/	/	-
12.คุณประทุม มูลอ้าย	/	/	-
รวมร้อยละ	50	92	8

ตารางที่ 5.2 สรุปการบริหารงานในการผลิตหัตถกรรมสาขาผ้าทอ

ที่มา : รวบรวมจากการลงพื้นที่ของผู้วิจัย

จากตารางที่ 5.2 จะเห็นได้ว่า การบริหารงานของผู้ประกอบการในการผลิตหัตถกรรมสาขาผ้าทอ ส่วนใหญ่เป็นการบริหารงานร่วมกับสมาชิกภายในชุมชนถึงร้อยละ 92 สาเหตุเพราะมีความคุ้นเคยกันอยู่แล้ว สามารถบริหารงานร่วมกันอย่างมีประสิทธิภาพ ส่วนการบริหารงานร่วมกับสมาชิกภายในครอบครัวคิดเป็นร้อยละ 50 และการบริหารงานด้วยตนเอง คิดเป็นร้อยละ 8 ตามลำดับ

1.1.3 การบริหารจัดการสถานที่ในการปฏิบัติงาน

ในการบริหารสถานที่ในการปฏิบัติงานนั้น ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอได้จัดสรรสถานที่ที่ใช้ในการปฏิบัติงาน เพื่อให้สอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง ดังตารางที่ 5.3

รายชื่อผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	สถานที่ในการปฏิบัติงานหัตถกรรมผ้าทอ			
	บ้าน	สถานที่ของกลุ่ม	สถานที่ของผู้ว่าจ้าง	อื่น ๆ
1.คุณธิดา สุขสม	/	-	-	-
2.คุณจิรานนท์ แก้วขมภู	-	/	-	-
3.คุณทิพพาวณีย์ใจ	/	-	-	-
4.คุณประสาธน์ โสกา	-	-	-	-
5.คุณบรรณกิจ เข็มแผ้ว	-	-	-	/
6.คุณประพัฒน์ พรหมใจ	/	-	-	-
7.คุณมณฑนา แสงคำมา	/	-	-	-
8.คุณบุญศรี สมใจอ้าย	-	-	-	-
9.คุณจันทร์ บุญมาปะ	-	-	-	-
10.คุณศรี ปัญญากิจติกุล	-	/	-	-
11.คุณศิริชัย โอชะกุล	/	-	-	-
12.คุณประทุม มูลอ้าย	/	-	-	-
รวมร้อยละ	67	42	0	8

ตารางที่ 5.3 การประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียงในการบริหารสถานที่ในการปฏิบัติงาน
หัตถกรรมสาขาผ้าทอ

ที่มา : รวบรวมจากการลงพื้นที่ของผู้วิจัย

จากตารางที่ 5.3 จะเห็นได้ว่า ผู้ประกอบการส่วนใหญ่นิยมใช้บ้านเป็นสถานที่ในการปฏิบัติงานด้านผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมผ้าทอถึงร้อยละ 67 รองลงมาเป็นการใช้สถานที่ของกลุ่มคิดเป็นร้อยละ 42 ส่วนการใช้สถานที่อื่น ๆ (ร้านของผู้ประกอบการ) คิดเป็นร้อยละ 8 และการใช้สถานที่ของผู้ว่าจ้าง คิดเป็นร้อยละ 0 ตามลำดับ ทั้งนี้ ผู้ประกอบการได้ให้เหตุผลของการเลือกใช้สถานที่ในการปฏิบัติงานไม่ว่าจะเป็นบ้าน สถานที่ของกลุ่ม สถานที่อื่น ๆ นั้น ก็เป็นเพราะว่าสามารถจัดสรรพื้นที่ได้เต็มที่ และไม่ต้องเสียค่าเช่า

1.1.4 การออกแบบผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ

ในการออกแบบผลิตภัณฑ์นั้น ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาผ้าทอจะใช้ความรู้ ความคิดสร้างสรรค์ทางด้านต่าง ๆ มาประกอบกันเพื่อสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ทางด้านหัตถกรรมผ้าทอ ให้มีความแปลกใหม่ สวยงาม และตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ดังตารางที่ 5.4

รายชื่อผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การออกแบบผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ			
	ผู้ว่าจ้าง ออกแบบ ให้ผลิต	ออกแบบโดย ได้ข้อเสนอแนะ จากผู้ว่าจ้าง	คิดค้นแบบ เองทั้งหมด	อื่น ๆ
1.คุณธิดา สุขสม	/	-	/	-
2.คุณจิรานันท์ แก้วมณู	-	/	/	-
3.คุณทิพาภรณ์ ใจ	/	-	/	-
4.คุณประสาน โสกา	-	/	/	-
5.คุณบวรกิจ เข้มเผ่า	/	-	/	-
6.คุณประพัฒน์ พรหมใจ	-	/	/	-
7.คุณมณฑนา แสงคำมา	/	-	/	-
8.คุณบุญศรี สมใจอ้าย	/	/	/	-
9.คุณจันทร์ บุญมาปะ	/	-	/	-
10.คุณศรี ปัญญากิจติกุล	/	-	/	-
11.คุณดารีย์ โอชะกุล	-	/	/	-
12.คุณประทุม มูลอ้าย	/	-	/	-
รวมร้อยละ	58	42	92	0

ตารางที่ 5.4 การออกแบบผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ
ที่มา: รวบรวมจากการลงพื้นที่ของผู้วิจัย

จากตารางที่ 5.4 จะเห็นว่า การออกแบบผลิตภัณฑ์หัตถกรรมสาขาผ้าทอ ผู้ประกอบการผลิตสินค้าตามแบบที่ผู้ประกอบการคิดค้นแบบเองทั้งหมดถึงร้อยละ 92 การผลิตสินค้าตามแบบของผู้ว่าจ้าง คิดเป็นร้อยละ 58 ส่วนการผลิตสินค้าโดยได้รับข้อเสนอแนะจากผู้ว่าจ้างนั้น คิดเป็นร้อยละ 42 และการออกแบบโดยการศึกษาจากที่อื่น ๆ นั้น คิดเป็นร้อยละ 0 โดยในการออกแบบลวดลายของผ้าทอนั้น ผู้ประกอบการจะยึดลวดลายแบบดั้งเดิมและลวดลายร่วมสมัยเป็นต้น

1.1.5 การกำหนดราคาหัตถกรรมผ้าทอ

ในการกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอจะสอดคล้องกับหลักเศรษฐกิจพอเพียง และเหมาะสมกับเศรษฐกิจในยุคปัจจุบัน ซึ่งพิจารณาจากปัจจัยหลาย ๆ ด้านรวมกัน ดังตารางที่ 5.5

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมผ้าทอ	ปัจจัยที่ใช้พิจารณาในการกำหนดราคาสินค้าของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ						
	ต้นทุน ราคา สินค้า	ราคาขาย คู่แข่งชั้น	คุณภาพ ผู้ซื้อและผู้ขาย	ความต้องการ ของท้องตลาด	กำลังซื้อ ของ ลูกค้า	คุณภาพ สินค้า	อื่น ๆ
1.คุณธิดา สุขสม	/	-	-	-	/	/	/
2.คุณจิราพันธ์ แก้วมณี	/	-	-	-	-	/	-
3.คุณทิพพามาณีใจ	/	/	/	-	-	-	/
4.คุณประสาน โสภะ	/	-	-	-	-	-	-
5.คุณบรรณกิจ เขียวเผ่า	-	-	-	-	-	-	-
6.คุณประพัฒน์ พร้อมใจ	/	-	-	-	-	/	-
7.คุณมณฑนา แสงคำมา	/	-	-	-	-	-	-
8.คุณบุญศรี สมใจอ้าย	-	-	-	-	-	-	-
9.คุณจันทร์ บุญมาประ	/	-	-	-	/	-	-
10.คุณศรี บุญญาภักดีกุล	-	-	-	-	-	-	-
11.คุณดารีย์ โอชะกุล	/	-	-	-	-	-	/
12.คุณประทุม มูลอ้าย	/	-	-	-	-	-	/
ร้อยละ	75	8	8	0	17	25	33

ตารางที่ 5.5 ปัจจัยที่ใช้ในการกำหนดราคาของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาผ้าทอ
ที่มา : รวบรวมจากการลงพื้นที่ของผู้วิจัย

จากตารางที่ 5.5 จะเห็นว่า การกำหนดราคาของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาผ้าทอนั้น ผู้ประกอบการกำหนดราคาเอง ซึ่งการกำหนดราคาพิจารณาจากต้นทุนราคาสินค้า คิดเป็นร้อยละ 75 รองลงมาเป็นการกำหนดโดยปัจจัยอื่น ๆ (ถ้าไรต่อขึ้น) คิดเป็นร้อยละ 33 การกำหนดคุณภาพสินค้า คิดเป็นร้อยละ 25 กำลังซื้อของลูกค้า คิดเป็นร้อยละ 17 ราคาขายของคู่แข่งชั้นและคุณภาพผู้ซื้อและผู้ขายคิดเป็นร้อยละ 8 ส่วนความต้องการของท้องตลาด คิดเป็นร้อยละ 0 ตามลำดับ ซึ่งในการกำหนดราคาของผู้ประกอบการนั้นจะเป็นการกำหนดราคาที่มีความยุติธรรมและเป็นธรรมต่อผู้บริโภค (ในที่นี้คุณบรรณกิจ คุณบุญศรีและคุณศรี ไม่ได้ให้ข้อมูลในส่วนนี้)

1.1.6 ช่องทางในการจัดจำหน่ายหัตถกรรมผ้าทอ

ผู้ประกอบการงานหัตถกรรมสาขาผ้าทอมีการใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายอยู่หลายทางด้วยกัน เช่น ร้านค้าของผู้ประกอบการ สื่ออิเล็กทรอนิกส์ ตัวแทนจำหน่าย และช่องทางอื่น ๆ ซึ่งสามารถแสดงรายละเอียดได้ดังตารางที่ 5.6

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมผ้าทอ	แหล่งในการกระจายหัตถกรรมผ้าทอสู่ผู้บริโภค			
	ร้านค้าผู้ประกอบการ	ตัวแทนจำหน่าย	ทางสื่ออิเล็กทรอนิกส์	อื่น ๆ
1.คุณธิดา สุขสม	-	-	-	/
2.คุณจิรานนท์ แก้วมณู	-	-	-	/
3.คุณทิพพา มณีใจ	-	-	-	/
4.คุณประสาน โสภกา	-	-	-	/
5.คุณบวรกิจ เข็มเมตตา	/	/	/	/
6.คุณประพัฒน์ พร้อมใจ	-	-	-	/
7.คุณมณฑนา แสงคำมา	/	/	-	/
8.คุณบุญศรี สมใจอ้าย	-	-	-	/
9.คุณจันทร์ บุญมาปะ	-	-	-	/
10.คุณศรี ปญญากิจติกุล	-	-	-	/
11.คุณศรียี โอชะกุล	/	-	-	-
12.คุณประทุม มุลอ้าย	/	-	-	-
รวมร้อยละ	33	25	8	83

ตารางที่ 5.6 ช่องทางการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาผ้าทอ
ที่มา: รวบรวมจากการลงพื้นที่ของผู้วิจัย

จากตารางที่ 5.6 จะเห็นว่า ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาผ้าทอ ใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายอื่น ๆ (งานแสดงสินค้าตามสถานที่ต่าง ๆ) คิดเป็นร้อยละ 83 รองลงมาเป็นร้านค้าของผู้ประกอบการเองถึงร้อยละ 33 ส่วนการจัดจำหน่ายโดยใช้ตัวแทนจำหน่ายนั้น คิดเป็นร้อยละ 25 และสื่ออิเล็กทรอนิกส์ คิดเป็นร้อยละ 8

1.1.7 การประชาสัมพันธ์หัตถกรรมผ้าทอ

การประชาสัมพันธ์ ถือว่าเป็นกิจกรรมที่ทำให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น ไม่ว่าจะเป็นทางด้านของตัวผลิตภัณฑ์ ตราสินค้า และบรรจุภัณฑ์ ในที่นี้จะเป็นการเปรียบเทียบข้อมูลเกี่ยวกับการประชาสัมพันธ์เพื่อจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการ ดังตารางที่ 5.7

รายชื่อผู้ประกอบการ หัตถกรรมผ้าทอ	การประชาสัมพันธ์ทางด้านต่าง ๆ ของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ				
	สื่อ สิ่งพิมพ์	งานแสดง สินค้าต่าง ๆ	ตลาดนัดหรือ ถนนคนเดิน	สื่อออนไลน์	อื่น ๆ
1.คุณธิดา สุขสม	-	-	/	-	-
2.คุณจิรานนท์ แก้วชมภู	/	/	-	/	-
3.คุณทิพพา มณีใจ	-	/	-	/	-
4.คุณประสาน โสภา	-	-	-	-	-
5.คุณบวรกิจ เขียวเผ่า	-	/	-	/	-
6.คุณประพัฒน์ พร้อมใจ	-	/	/	-	-
7.คุณมัทธนา แสงคำมา	-	/	-	-	-
8.คุณบุญศรี สมใจอ้าย	-	-	-	/	-
9.คุณจันทร์ บุญมาปะ	-	-	-	/	-
10.คุณศรี ปัญญากิจติกุล	-	/	-	/	/
11.คุณดารีย์ โอชะกุล	-	-	-	-	/
12.คุณประทุม มุลอ้าย	-	-	-	-	/
รวมร้อยละ	17	58	17	50	25

ตารางที่ 5.7 สรุปการประชาสัมพันธ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ
ที่มา: รวบรวมจากการลงพื้นที่ของผู้วิจัย

จากตารางที่ 5.7 จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ มีการประชาสัมพันธ์
สินค้าผ่านทางงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ถึงร้อยละ 58 รองลงมาเป็นสื่ออิเล็กทรอนิกส์ถึงร้อยละ 50
โดยวิธีอื่น ๆ คิดเป็นร้อยละ 25 และการใช้สื่อสิ่งพิมพ์และตลาดนัดหรือถนนคนเดินคิดเป็น
ร้อยละ 17

1.2 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจหัตถกรรม สาขาผ้าทอ

หลักเกณฑ์ SWOT Analysis คือ การวิเคราะห์โดยการสำรวจจากสภาพการณ์ 2 ด้าน
คือ สภาพการณ์ภายในและสภาพการณ์ภายนอก เพื่อค้นหาจุดแข็ง จุดเด่น จุดด้อย หรือสิ่งที่อาจเป็น
ปัญหาสำคัญในการดำเนินงานสู่สภาพที่ต้องการในอนาคต ซึ่งสำหรับการวิเคราะห์ SWOT Analysis
ในบทนี้เป็นการศึกษาเพื่อค้นหาศักยภาพในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ
ดังตารางที่ 5.8

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจหัตถกรรมผ้าทอ
1.กลุ่มตัดเย็บสตรีบ้านดงหาดนาค (คุณธิดา สุขสม)	จุดแข็ง ผู้ประกอบการมีความรู้และความชำนาญทางด้านการผ้าทอมานาน มีสถานที่ที่ใช้ในการผลิตสินค้าอยู่ใกล้แหล่งวัตถุดิบ ทำให้มีต้นทุนทางด้านการขนส่งต่ำ ใช้ตัวแทนจำหน่ายและร้านค้าของตนเอง มีการส่งเสริมการขาย ให้กับลูกค้าที่ซื้อสินค้าคราวละมาก ๆ โดยการลดราคาสินค้า จุดอ่อน การออกแบบผลิตภัณฑ์ไม่ได้รับความนิยมและไม่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค ตลอดจนผู้ประกอบการไม่มีการวางแผนเพื่อรองรับปัญหาด้านวัตถุดิบในระยะยาว เพียงแต่หาแนวทางแก้ไขในระยะสั้นเท่านั้น โอกาส รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างจริงจัง โดยเข้ามาให้ความช่วยเหลือด้านการตลาด การบริหารจัดการ เงินทุนกู้ยืม ฯลฯ อุปสรรค มีจำนวนคู่แข่งขึ้นทางการค้าและตลาดระดับหมู่บ้านเป็นจำนวนมากและการเปลี่ยนแปลงด้านเศรษฐกิจที่เกิดขึ้นบ่อยครั้ง ทำให้ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น
2.กลุ่มทอผ้าบ้านห้วยทราย (คุณจิราพันธ์ แก้วขมภู)	จุดแข็ง ผู้ประกอบการมีความรู้และความเชี่ยวชาญทางด้านการหัตถกรรมผ้าทอทำให้ได้รับการรับรองคุณภาพสินค้า (มผช.) จากภาครัฐ

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจหัตถกรรมผ้าทอ
2.กลุ่มทอผ้าบ้านห้วยทราย (คุณจิราภรณ์ แก้วชมภู)	จุดอ่อน ไม่มีการวางแผนเพื่อรองรับปัญหาด้านวัตถุดิบในระยะยาว โอกาส รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมการใส่ผ้าไทยอาทิตย์ละ 1 ครั้งต่อสัปดาห์ ทำให้ความต้องการผ้าทอเพิ่มมากขึ้น อุปสรรค ผู้ประกอบการมีคู่แข่งในตลาดเดียวกันอยู่เป็นจำนวนมากและปัจจุบันสถานการณ์ความรุนแรงทางการเมืองและเศรษฐกิจส่งผลทำให้ต้นทุนในการผลิตมีราคาสูงขึ้น
3.กลุ่มทอผ้าบ้านเด่นตะวันใต้ (คุณทิพพา มณีใจ)	จุดแข็ง ผู้ประกอบการมีความรู้และความเชี่ยวชาญทางด้านการผลิตหัตถกรรมผ้าทอมานาน ทำให้ผลิตภัณฑ์ได้รับการรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์ระดับ 4 ดาวและผู้ประกอบการมีการส่งเสริมการตลาดและการประชาสัมพันธ์สินค้าอยู่เป็นประจำ จุดอ่อน ผู้ประกอบการขาดบุคลากรที่มีความรู้ด้านการทอผ้ามาช่วยงานในช่วงที่ต้องการกำลังการผลิตจำนวนมาก โอกาส มีคำสั่งซื้อจากกลุ่มผู้บริโภคที่เป็นชาวภาคใต้และกรุงเทพฯ มากขึ้น อุปสรรค มีคู่แข่งอยู่ในตลาดเดียวกันเป็นจำนวนมาก

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจหัตถกรรมผ้าทอ
4.กลุ่มทุงนาบุญ (คุณประธาน โสภ)	จุดแข็ง ผู้ประกอบการมีความรู้และความเชี่ยวชาญด้าน ทอตุ่มมานาน และมีช่องทางในการจัดจำหน่าย ที่แน่นอน จุดอ่อน ไม่มีการวางแผนเพื่อรองรับปัญหาด้านวัตถุดิบ ในระยะยาวเพียงแต่มีการวางแผนรองรับ ในระยะสั้นเท่านั้น โอกาส รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและ ขนาดย่อมมากขึ้น โดยจัดให้มีหน่วยงานที่ให้ ความช่วยเหลือด้านการตลาด การบัญชี การบริหารจัดการ ฯลฯ อุปสรรค ผู้ประกอบการมีคู่แข่งด้านการค้าและตลาด หมู่บ้านอยู่เป็นจำนวนมาก และสถานการณ์ ด้านการเมืองเศรษฐกิจ ส่งผลทำให้ต้นทุนของ วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตมีราคาสูงขึ้น
5.ร้านพิจิตรผ้าฝ้าย (คุณบรรกษิ์ เข้มเฒ่า)	จุดแข็ง มีช่างทอที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญทางด้าน การทอผ้ามานาน ทำให้ผลิตภัณฑ์ได้รับ การรับรองคุณภาพจากเชียงใหม่แบรนด์และ โครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ มีช่องทาง ในการจัดจำหน่ายและประชาสัมพันธ์ ผลิตภัณฑ์ที่แน่นอน จุดอ่อน ไม่มีการวางแผนเพื่อรองรับปัญหาด้านวัตถุดิบ ในระยะยาว

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจหัตถกรรมผ้าทอ
5.ร้านพิจิตราผ้าฝ้าย (คุณบรรกิจ เจียมเผ่า)	<u>โอกาส</u> รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมมากขึ้น ตลอดจนมีหน่วยงานทางภาครัฐและเอกชนคอยให้คำปรึกษาด้านการผลิต การตลาด ฯลฯ เพิ่มมากขึ้น <u>อุปสรรค</u> ปัญหาต้นทุนในการผลิตสูง เนื่องจากสภาวะด้านเศรษฐกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา
6.กลุ่มแม่บ้านเกษตรกรเย็บปักถักร้อย (คุณประพัฒน์ พร้อมใจ)	<u>จุดแข็ง</u> ผู้ประกอบการมีช่องทางในการจัดจำหน่าย การประชาสัมพันธ์ การส่งเสริมการตลาด ผลิตภัณฑ์ที่แน่นอน และมีผลิตภัณฑ์ให้เลือกหลายรูปแบบ <u>จุดอ่อน</u> ไม่มีการวางแผนเพื่อรองรับปัญหาด้านวัตถุดิบในระยะยาว และต้องนำเข้าวัตถุดิบจากแหล่งอื่น <u>โอกาส</u> ในปัจจุบันมีหน่วยงานภาครัฐและเอกชนคอยให้คำปรึกษาด้านการผลิต การตลาด ฯลฯ เพิ่มมากขึ้นและการส่งเสริมให้มีการใส่ผ้าไทยอาทิตย์ละครั้งต่อสัปดาห์ ทำให้ความต้องการผ้าทอเพิ่มมากขึ้น <u>อุปสรรค</u> ผู้ประกอบการประสบปัญหาด้านต้นทุนในการผลิตสูง เนื่องจากสภาวะด้านเศรษฐกิจ การเมืองและสังคมที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจหัตถกรรมผ้าทอ
7.กลุ่มผ้าพื้นเมืองเหมืองแก้ว (คุณมัทนา แสงคำมา)	จุดแข็ง ผู้ประกอบการมีความเชี่ยวชาญทางด้านการผลิตหัตถกรรมผ้าทอมานาน มีช่องทางในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่แน่นอน และมีการส่งเสริมการขายให้กับลูกค้าที่ซื้อคราวละมาก ๆ ด้วยการลดราคาผลิตภัณฑ์ให้ จุดอ่อน ผู้ประกอบการไม่มีการส่งเสริมทางการตลาดและการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ เนื่องจากขาดงบประมาณสนับสนุนจากทางภาครัฐ โอกาส ปัจจุบันมีหน่วยงานภาครัฐและเอกชนคอยให้คำปรึกษาด้านการผลิต การตลาด ฯลฯ ตลอดจนรัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างจริงจัง อุปสรรค ผู้ประกอบการมีคู่แข่งด้านการค้าอยู่เป็นจำนวนมากและประสบปัญหาด้านต้นทุนในการผลิตสูง เนื่องจากสภาวะด้านเศรษฐกิจมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา
8.กลุ่มทอผ้าบ้านหนองอาบช้าง (คุณบุญศรี สมใจอ้าย)	จุดแข็ง ผู้ประกอบการมีตราสินค้าเป็นของตนเองและผลิตภัณฑ์ได้รับการรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนและสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ มีช่องทางในการจัดจำหน่ายและประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ที่แน่นอน จุดอ่อน ไม่มีการวางแผนเพื่อรองรับปัญหาด้านวัตถุดิบ

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจหัตถกรรมผ้าทอ
8.กลุ่มทอผ้าบ้านหนองอาบช้าง (คุณบุญศรี สมใจอ้าย)	โอกาส ปัจจุบันมีหน่วยงานภาครัฐและเอกชน เข้ามาให้ความช่วยเหลือด้านการผลิต การตลาด การเงิน ฯลฯ มากขึ้น และรัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมการใส่ผ้าไทยอาทิตย์ละครั้งต่อสัปดาห์ ทำให้ความต้องการผ้าทอเพิ่มมากขึ้น อุปสรรค ผู้ประกอบการมีคู่แข่งด้านการค้าอยู่เป็นจำนวนมากและประสบปัญหาด้านต้นทุนในการผลิตสูง เนื่องจากปัญหาเศรษฐกิจและสังคม
9.กลุ่มทอผ้าลายโบราณบ้านวังปิ่น (คุณจันทร์ บุญมาปะ)	จุดแข็ง ผลิตภัณฑ์มีจุดเด่นด้านลวดลายของผ้าทอและมีช่องทางในการจัดจำหน่ายและประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ที่แน่นอน จุดอ่อน ไม่มีการวางแผนเพื่อรองรับปัญหาด้านวัตถุดิบและต้องนำเข้าวัตถุดิบจากที่อื่น โอกาส รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมการใส่ผ้าไทยอาทิตย์ละครั้งต่อสัปดาห์ ทำให้ความต้องการผ้าทอเพิ่มมากขึ้น อุปสรรค ปัญหาด้านเศรษฐกิจส่งผลกระทบทำให้ต้นทุนในการผลิตสูงและผ้ามีราคาสูง
10.กลุ่มตัดเย็บผ้าบ้านวังตวง (คุณศรี ปัญญาภิชาติกุล)	จุดแข็ง ผลิตภัณฑ์ได้รับการรับรองคุณภาพจากทางภาครัฐ

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจหัตถกรรมผ้าทอ
10.กลุ่มตัดเย็บผ้าบ้านวังตวง (คุณศรี ปัญญาจิตกุล)	จุดอ่อน ไม่มีการวางแผนเพื่อรองรับปัญหาด้านวัตถุดิบ และต้องนำเข้าวัตถุดิบจากที่อื่น โอกาส ปัจจุบันมีหน่วยงานภาครัฐและเอกชนเข้ามาให้ความช่วยเหลือด้านการผลิต การตลาด มากขึ้น อุปสรรค ผู้ประกอบการมีคู่แข่งทางด้านการค้าอยู่เป็นจำนวนมาก
11.กลุ่มสตรีสหกรณ์ตัดเย็บเสื้อผ้าสตรีบุญเรือง (คุณดารีย์ โอทะกุล)	จุดแข็ง ผลิตภัณฑ์ได้รับการรับรองคุณภาพคือมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนและสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ จุดอ่อน ไม่มีการวางแผนเพื่อรองรับปัญหาด้านวัตถุดิบ โอกาส รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมอย่างจริงจัง โดยให้คำปรึกษาด้านการผลิต การตลาด ฯลฯ เพิ่มมากขึ้น อุปสรรค มีคู่แข่งด้านการค้าเป็นจำนวนมาก ทำให้เกิดการแย่งตลาดกัน
12.กลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้าบ้านเคื่องก (คุณประทุม มูลอ้าย)	จุดแข็ง ผู้ประกอบการมีประสบการณ์ด้านการผลิต หัตถกรรมการแปรรูปผ้ามานาน ทำให้ผลิตภัณฑ์ได้รับการรับรองคุณภาพ และผลิตภัณฑ์มีความหลากหลาย มีการตรวจสอบสินค้าทุกครั้งก่อนออกจำหน่าย

ผู้ประกอบการหัตถกรรมผ้าทอ	การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจหัตถกรรมผ้าทอ
12.กลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้าบ้านเดื่องก (คุณประทุม มุล้าย)	จุดอ่อน ไม่มีการวางแผนเพื่อรองรับปัญหาด้านวัตถุดิบ และต้องนำเข้าวัตถุดิบจากที่อื่น โอกาส ปัจจุบันมีหน่วยงานภาครัฐและเอกชนเข้ามา ช่วยเหลือด้านการผลิต การตลาด มากขึ้นและ รัฐบาลมีนโยบายส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางและ ขนาดย่อมอย่างจริงจัง อุปสรรค ผู้ประกอบการประสบปัญหาด้านต้นทุน ในการผลิตสูง เนื่องมาจากปัญหาด้านเศรษฐกิจ ของประเทศ

ตารางที่ 5.8 การวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ของผู้ประกอบการ
หัตถกรรมสาขาผ้าทอและการแปรรูปผ้าทอ
ที่มา : รวบรวมจากการลงพื้นที่ของผู้วิจัย

2. วิเคราะห์ความสอดคล้องของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการดำเนินธุรกิจหัตถกรรม สาขาผ้าทอ

ในการดำเนินธุรกิจหัตถกรรมสาขาผ้าทอนั้น ผู้ประกอบการ ได้มีการนำเอาปรัชญาเศรษฐกิจ
พอเพียงเข้ามาใช้กับการดำเนินธุรกิจด้วย ซึ่งการนำไปใช้ของผู้ประกอบการแต่ละราย อาจจะ
เหมือนกันหรือแตกต่างกันออกไป สามารถแสดงรายละเอียดได้ดังตารางที่ 5.9

แนวทางปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงที่สอดคล้อง และนำมาใช้ในการดำเนินธุรกิจของตนเอง/กลุ่ม	ระดับความสอดคล้อง (%)				
	0-20	21-40	41-60	61-80	81-100
1. ใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม นั่นคือ ใช้เทคโนโลยี ที่มีราคาไม่แพง แต่ถูกหลักวิชาการ	-	-	4	3	3
2. มีขนาดการผลิตที่เหมาะสม สอดคล้องกับ ความสามารถในการบริหารจัดการ	-	-	3	9	-

แนวทางปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงที่สอดคล้องและนำมาใช้ในการดำเนินธุรกิจของตนเอง/กลุ่ม	ระดับความสอดคล้อง (%)				
	0-20	21-40	41-60	61-80	81-100
3. ไม่โลภเกินไปและไม่เน้นกำไรระยะสั้นเป็นหลัก	-	-	-	-	7
4. เน้นความซื่อสัตย์ สุจริตในการประกอบการ ไม่เอาเปรียบผู้บริโภค และไม่เอาเปรียบแรงงานหรือลูกค้า ตลอดจนไม่เอาเปรียบผู้จำหน่ายวัตถุดิบ	-	-	-	-	12
5. เน้นการกระจายความเสี่ยงจากการมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย และ/หรือ มีความสามารถในการปรับเปลี่ยนผลผลิตได้ด้วย	-	-	5	-	-
6. เน้นการบริหารความเสี่ยงต่ำ (Down side risk management) โดยเฉพาะอย่างยิ่งไม่ก่อหนี้เกินขีดความสามารถในการจัดการ	-	-	2	6	-
7. เน้นการตอบสนองตลาดภายในท้องถิ่น ภูมิภาค ตลาดภายในประเทศและตลาดต่างประเทศเป็นหลักตามลำดับ	-	-	1	3	1

ตารางที่ 5.9 การวิเคราะห์ความสอดคล้องของปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาผ้าทอ
ที่มา : จากการลงพื้นที่สัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง, 2554.

จากตารางที่ 5.9 จะเห็นได้ว่าผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาผ้าทอได้มีการนำเอาปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงเข้ามาใช้กับอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) ในการดำเนินธุรกิจด้วย ซึ่งในการนำไปใช้ของผู้ประกอบการนั้น อาจจะใช้เป็นบางข้อหรือทั้งหมด โดยสามารถสรุปรายละเอียดได้ดังนี้

1) ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาผ้าทอเลือกใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม นั่นคือ ใช้เทคโนโลยีชาวบ้านที่มีราคาไม่แพง แต่ถูกหลักวิชาการ จำนวน 10 ราย (4 ราย = 41-60% 3 ราย = 61-80% และ 3 ราย = 81-100%) ซึ่งสำหรับเครื่องมือที่ใช้ในงานหัตถกรรมผ้าทอที่มีการคิดค้นขึ้นมาจากภูมิปัญญาชาวบ้าน เช่น กี่ทอผ้า เครื่องปั่นฝ้าย เครื่องอ้วฝ้าย หรือหีบฝ้าย เป็นต้น



ภาพที่ 5.1 เครื่องมือที่คิดค้นขึ้นมาจากภูมิปัญญาชาวบ้าน เช่น กี่ทอผ้า เครื่องปั่นฝ้าย

2) ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาผ้าทอมีขนาดการผลิตที่เหมาะสมสอดคล้องกับความสามารถในการบริหารจัดการ จำนวน 12 ราย (3 ราย = 41-60% และ 9 ราย = 61-80%) โดยในการผลิตสินค้าแต่ละครั้งจะคำนึงถึงการใช้ทรัพยากรธรรมชาติของท้องถิ่นอย่างประหยัดและรู้คุณค่าให้มากที่สุด ตลอดจนเน้นการจ้างแรงงานคนภายในท้องถิ่น เพื่อให้ไม่เกิดปัญหาที่คนเหล่านี้จะต้องย้ายถิ่นฐานเข้ามาในเมือง

3) ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาผ้าทอมีการดำเนินธุรกิจไม่โลภเกินไปและไม่เน้นกำไรระยะสั้นเป็นหลัก จำนวน 7 ราย (81-100%) ซึ่งเมื่อมีความจำเป็นต้องมีการลดปริมาณของวัตถุดิบลงก็จะไม่มีการลดคุณภาพของสินค้า

4) ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาผ้าทอดำเนินธุรกิจโดยเน้นความซื่อสัตย์ สุจริต ในการประกอบการ ไม่เอารัดเอาเปรียบผู้บริโภค และไม่เอารัดเอาเปรียบแรงงานหรือลูกค้า ตลอดจนไม่เอารัดเอาเปรียบผู้จำหน่ายวัตถุดิบจำนวน 12 ราย (81-100%) โดยผู้ประกอบการจะจ่ายค่าตอบแทนให้แก่ลูกจ้างหรือสมาชิกภายในกลุ่มตามจำนวนการผลิตและฝีมือ ส่วนลูกค้าจะมีการตรวจสอบผลิตภัณฑ์ก่อนที่จะนำออกจำหน่ายทุกครั้ง ทั้งนี้เพื่อให้ลูกค้าได้รับผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพและคุ้มค่า สำหรับในส่วนของผู้จำหน่ายวัตถุดิบนั้นจะมีการส่งมอบวัตถุดิบที่ทำเป็นลายลักษณ์อักษร ทั้งนี้เพื่อหลีกเลี่ยงข้อขัดแย้งที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

5) ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาผ้าทอดำเนินธุรกิจแบบเน้นการกระจายความเสี่ยงจากการมีผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย และ/หรือมีความสามารถในการปรับเปลี่ยนผลผลิตได้ด้วย จำนวน 5 ราย (41-60%) เช่น ในฤดูหนาวที่เป็นช่วงเทศกาลผู้ประกอบการจะมีการผลิตสินค้าขนาดเล็กสามารถพกพาและซื้อเป็นของฝากของที่ระลึกได้ ได้แก่ ผ้าพันคอ ผ้าคลุมไหล่ เป็นต้น



ภาพที่ 5.2 ผ้าพันคอ ผ้าคลุมไหล่ ที่นักท่องเที่ยวนิยมซื้อเป็นของฝากในช่วงเทศกาล

6) ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาผ้าทอเน้นการบริหารความเสี่ยงต่ำ (Down side risk management) โดยเฉพาะอย่างยิ่งไม่ก่อหนี้เงินเกินขีดความสามารถในการจัดการ เพื่อหลีกเลี่ยงต่อการเกิดภาวะหนี้สิน 8 ราย (2 ราย = 41-60% และ 6 ราย = 61-80%) ซึ่งผู้ประกอบการจะใช้เงินทุนส่วนตัวและเงินทุนของกลุ่มในการจัดการบริหารบริหารธุรกิจ โดยการใช้เงินดังกล่าวจะใช้ด้วยความระมัดระวัง

7) ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาผ้าทอเน้นการตอบสนองตลาดภายในท้องถิ่น ภูมิภาค ตลาดภายในประเทศและตลาดต่างประเทศเป็นหลักตามลำดับ จำนวน 5 ราย (1 ราย = 41-60% 3 ราย = 61-80% และ 1 ราย = 81-100%) โดยสินค้าที่ผลิตแก่กลุ่มลูกค้าในประเทศให้ความสนใจจะเป็นกลุ่มผ้าทอพื้นเมือง ซึ่งจะเน้นให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์ผ้าในรูปแบบเสื้อผ้าสำเร็จรูปเป็นอันดับแรก รองลงมาคือผ้าผืนทอมือ และผลิตภัณฑ์จากผ้า ส่วนลูกค้าต่างประเทศ เช่น ตลาดตะวันออกกลางจะเป็นผ้าผืน ตลาดญี่ปุ่น จะเป็นผ้าทอ OTOP เป็นต้น



ภาพที่ 5.3 เสื้อผ้าสำเร็จรูปแบบต่าง ๆ และผ้าผืนที่ลูกค้าในประเทศซื้อไปใช้

(* หมายเหตุ ตัวเลขที่อยู่ในตารางที่ 5.9 คือข้อมูลที่ได้มาจากการลงพื้นที่เก็บข้อมูลของนักวิจัย โดยข้อมูลดังกล่าวมาจากแบบสอบถาม ส่วนที่ 5 ข้อ 5.4 หน้า 146-149)

3. วิเคราะห์การสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นและคุณลักษณะของผู้นำกลุ่ม เจ้าของกิจการ ผู้ประกอบการที่จะนำไปสู่การสืบทอดภูมิปัญญาด้านงานหัตถกรรมสาขาผ้าทอ

คุณลักษณะของผู้นำกลุ่ม เจ้าของกิจการ ผู้ประกอบการที่จะนำไปสู่การสืบทอดภูมิปัญญาด้านงานหัตถกรรมสาขาผ้าทอได้นั้นจะประกอบไปด้วย

3.1 ภาวะผู้นำ โดยผู้นำกลุ่ม เจ้าของกิจการ ผู้ประกอบการงานหัตถกรรมสาขาผ้าทอมีความเป็นผู้นำโดยโครงสร้างและโดยธรรมชาติอยู่ในตัวของแต่ละคนอยู่แล้ว ผู้นำโดยโครงสร้างนั้นได้รับการแต่งตั้งจากชุมชน ซึ่งผู้นำเหล่านี้มีความเชื่อมั่นในตนเอง คล้ายตัดสินใจ ยอมรับฟังความคิดเห็นของผู้อื่น ได้แก่ คุณจิรนนท์ แก้วชมพู เป็นประธานกลุ่มทอผ้าบ้านห้วยทราย คุณบรรจิก เจียมเผ่า เจ้าของร้านพิจิตรรา คุณจันทร์ บุญมาปะ เป็นประธานกลุ่มทอผ้าลายโบราณบ้านวังปิ่น คุณคาริย์ โอชะกุล และคุณประทุม มูลอ้าย เป็นกรรมการหมู่บ้าน ส่วนความเป็นผู้นำโดยธรรมชาตินั้น ผู้นำกลุ่ม เจ้าของกิจการ ผู้ประกอบการทุกคน มีความรู้และหัวใจความมุ่งมั่นที่จะพัฒนาตนเอง ครอบครัว ชุมชนหรือผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับ เป็นต้น

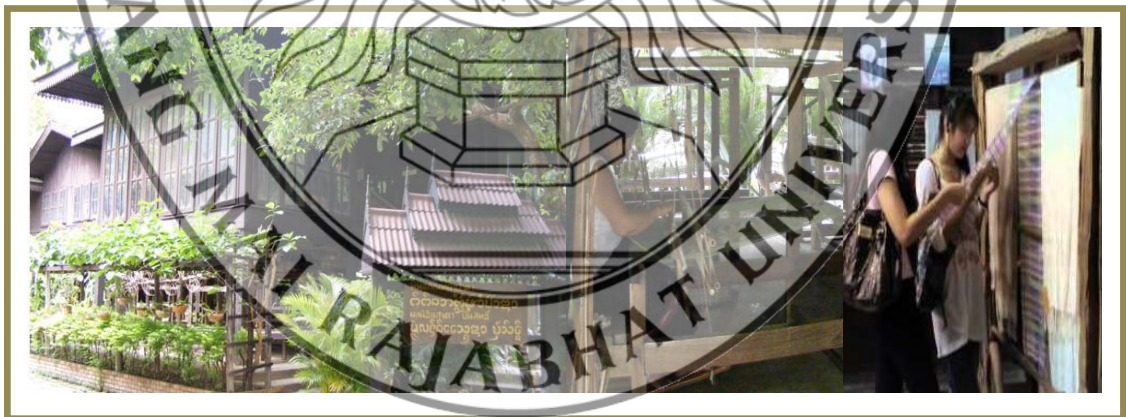
3.2 ทักษะฝีมือ จะเห็นได้ว่าผู้นำกลุ่ม เจ้าของกิจการ ผู้ประกอบการงานหัตถกรรมสาขาผ้าทอ มีประสบการณ์การทำงานหัตถกรรมผ้าทอมานาน จะเห็นได้จากคุณจิรนนท์ ได้รับการสืบทอดงานหัตถกรรมสาขาผ้าทอจากรุ่นปู่ตาขยายสู่รุ่นคุณพ่อคุณแม่และรุ่นลูกหลาน และมีการเติมเต็มความรู้ใหม่ ๆ เข้าไปอยู่ตลอดเวลา ซึ่งแหล่งความรู้ที่ผู้นำกลุ่ม เจ้าของกิจการ ผู้ประกอบการใช้ในการศึกษา ได้แก่ การเข้าร่วมงานสัมมนา การอบรม การเสวนา ที่ให้ความรู้ด้านการผลิต การจัดการ และการตลาดที่มีผลต่องานหัตถกรรมในปัจจุบัน ซึ่งอาจจะเป็นงานที่จัดขึ้นโดยหน่วยงานภาครัฐหรือเอกชน และการออกไปนอกพื้นที่เพื่อสร้างเครือข่ายกลุ่มงานสร้างเครือข่ายองค์ความรู้ ที่ทำให้องค์กรโลกทัศน์กว้างขึ้น

3.3 การทำงานเพื่อชุมชน (จิตอาสา) ส่วนใหญ่แล้วผู้นำกลุ่ม เจ้าของกิจการ ผู้ประกอบการงานหัตถกรรมสาขาผ้าทอ มีการแนะแนวทางด้านอาชีพและริเริ่ม โครงการที่มีประโยชน์ต่อชุมชนอยู่ตลอดเวลา ดังเช่นที่คุณประสาน โสภา ที่ได้จัดตั้งกลุ่มตุงนาบุญขึ้นมา ซึ่งมีเหตุผลที่ว่าสถานที่ตั้งของธุรกิจเป็นแหล่งชุมชนสร้างอาชีพ ประกอบด้วยสมาชิกมีความรู้ความสามารถในการผลิตงานหัตถกรรมที่ส่งเสริมศิลปวัฒนธรรมของชาวเหนือโดยแท้อยู่แล้ว เป็นต้น

สำหรับวิธีการถ่ายทอดองค์ความรู้เพื่อสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นของผู้นำกลุ่ม เจ้าของกิจการ ผู้ประกอบการงานหัตถกรรมสาขาผ้าทอ ส่วนใหญ่จะเป็นการสร้างเครือข่ายความรู้เพื่อเผยแพร่สู่เยาวชน นักเรียน นักศึกษา เจ้าหน้าที่ของภาครัฐหรือเอกชนและบุคคลทั่วไป ซึ่งในการเผยแพร่ภูมิปัญญาท้องถิ่นอาจจะอยู่ในรูปแบบการเป็นวิทยากร การสาธิตงานหัตถกรรม และให้ผู้ที่สนใจในงานหัตถกรรมได้ร่วมฝึกปฏิบัติจริง เป็นต้น ดังเช่นที่กลุ่มตุงนาบุญ (คุณประสาน) เมื่อไปร่วมงานที่ภาครัฐหรือเอกชนจัดขึ้น ทั้งภายในชุมชนหรือต่างอำเภอ นอกจากจะมีการนำผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายแล้ว ก็จะมีการนำไปสาธิตการทอตุงให้ผู้สนใจได้รับชมและซักถามเกี่ยวกับวิธีการทอตุงด้วย

การสืบทอดองค์ความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นงานหัตถกรรมสาขาผ้าทอ ในจังหวัดเชียงใหม่ เป็นการเผยแพร่ ประชาสัมพันธ์ในระดับท้องถิ่น ระดับชุมชน ระดับประเทศสู่สากล มีวิธีการดังนี้

- 1) การถ่ายทอดความรู้งานหัตถกรรมสาขาผ้าทอเป็นการสืบทอดภายในครอบครัว โดยวิธีการบอกกล่าว และการสาธิตให้ดูเป็นตัวอย่าง เมื่อมีความรู้และความชำนาญในงานหัตถกรรมมากขึ้น ก็จะสามารถนำความรู้ที่ได้รับนั้นไปถ่ายทอดความรู้ให้กับบุคคลอื่นได้ต่อไป
- 2) การจัดตั้งศูนย์เรียนรู้สู่สาธารณชน เช่น พิพิธภัณฑ์ผ้าป่าแสงดา บ้านลิทธิ (บ้านไร่ไผ่งาม) อำเภอจอมทอง จังหวัดเชียงใหม่ ที่เปิดศูนย์การเรียนรู้งานหัตถกรรมผ้าทอ ตั้งแต่กระบวนการผลิต การซ่อม ไปจนถึงการทอแบบต่าง ๆ และการนำมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ ให้แก่เยาวชนและผู้สนใจได้รับชม



ภาพที่ 5.4 บรรยากาศภายในพิพิธภัณฑ์ผ้าป่าแสงดา บ้านลิทธิ

- 3) สนับสนุนให้ภาคการศึกษาจัดวิชาที่เกี่ยวกับหัตถกรรมไว้เป็นหลักสูตรท้องถิ่นในทุกระดับชั้น เพื่อเป็นการปลูกฝังและสั่งสมความรู้ ประสบการณ์ตั้งแต่เด็ก เช่น โรงเรียนพระหฤทัยเชียงใหม่ที่ได้นำเอาหลักสูตรท้องถิ่นงานหัตถกรรมบูรณาการเข้ากับการเรียน

การสอนสำหรับนักเรียนชั้นมัธยมปลาย โดยจะนำนักเรียนเข้าร่วมงานเพื่อเรียนรู้ขั้นตอนการทำงาน หัตถกรรมที่หน่วยงานภาครัฐหรือเอกชนจัดขึ้น เป็นต้น



ภาพที่ 5.5 นักเรียนโรงเรียนพระหฤทัยเชียงใหม่ เรียนรู้และฝึกปฏิบัติงานหัตถกรรม กับสถาบันงานมิตติมพันธ์ศิลปวัฒนธรรมเชิงช่าง ครั้งที่ 2

4) สนับสนุนส่งเสริมให้หน่วยงานของจังหวัดหรือท้องถิ่นทั้งภาครัฐและเอกชน ช่วยจัดงานฟื้นฟูงานหัตถกรรมให้เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น และส่งเสริมงานหัตถกรรมโดยใช้กิจกรรม ด้านการท่องเที่ยวเข้ามามีส่วนร่วมกับชุมชน ซึ่งมีการสาธิตวิธีการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมภายใน งานด้วย เช่น งานราชภัฏวิชาการ 55 จัดโดยคณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏ เชียงใหม่ ที่จัดให้มีกิจกรรมนิทรรศการสาธิตวิธีการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรม การเรียนรู้งาน หัตถกรรม และการจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรม



ภาพที่ 5.6 บรรยายภาพงานราชภัฏวิชาการ 55 ณ บริเวณจตุรкар คณะมนุษยศาสตร์ และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่

5) ผู้วิจัยได้มีการจัดทำการประชาสัมพันธ์งานวิจัยผ่านสื่อต่าง ๆ เช่น สื่อวิทยุ สื่อสิ่งพิมพ์ สื่ออิเล็กทรอนิกส์ ป้ายไวนิล เพื่อเป็นการเผยแพร่ผลงานวิจัย และเพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลใน

ระดับท้องถิ่น และระดับประเทศ สู่สากลต่อไป สื่อประชาสัมพันธ์ที่จัดทำ เป็นต้น ตลอดจนมีการจัดนิทรรศการเพื่อเผยแพร่ผลงานหัตถกรรม ซึ่งภายในงานมีกิจกรรมการสาธิต การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมและการเรียนรู้งานหัตถกรรมจากส่วหรือพ่อครูแม่ครูผู้มีความรู้และประสบการณ์ เป็นต้น



ภาพที่ 5.7 บรรยากาศการเรียนรู้ขั้นตอนการทำงานหัตถกรรมของนักเรียน นักศึกษา
ภายในงานนิทรรศการมิติสัมพันธ์ศิลปวัฒนธรรมเชิงช่าง ครั้งที่ 2