

บทที่ 7

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่อง “การประยุกต์พระราชดำริเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่น ด้านงานหัตถกรรมสาขาเครื่องเงินของจังหวัดเชียงใหม่” เป็นการศึกษากลุ่มตัวอย่างจากผู้ประกอบการทั้ง 10 ราย โดยสามารถสรุปให้เห็นถึงปัญหาและแนวทางแก้ไขตามความต้องการของกลุ่มธุรกิจชุมชน ซึ่งจากการศึกษาผู้ประกอบการทั้ง 10 ราย ดังกล่าวพอจะสรุปถึงแนวทางตามวัตถุประสงค์ที่จะนำไปสู่การพัฒนา ดังนี้

1. บริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านงานหัตถกรรมเครื่องเงินในจังหวัดเชียงใหม่
2. วิเคราะห์ความสอดคล้องของหลักปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านงานหัตถกรรมเครื่องเงินในจังหวัดเชียงใหม่
3. เพื่อสืบทอดองค์ความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านงานหัตถกรรมเครื่องเงินในจังหวัดเชียงใหม่ เป็นการเผยแพร่ ประชาสัมพันธ์ในระดับท้องถิ่น ระดับชุมชน ระดับประเทศสู่สากล

ในการศึกษาผลิตภัณฑ์หัตถกรรมสาขาเครื่องเงิน มีกลุ่มผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มตัวอย่างที่เข้าร่วมในกรณีศึกษา ดังตารางที่ 7.1 ดังนี้

กลุ่มตัวอย่าง	ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มตัวอย่าง
1. คุณทองยงค์ วงษ์วิชาสวัสดิ์	การทำสลุงเงิน (ขันเงิน) พาน และแจกัน
2. กลุ่มเครื่องเงินบ้านวัวลาย (สกลาองค์ แสงมณี)	ขันโลหะ ขันทองแดง ขันเงิน เครื่องประดับ
3. กลุ่มเชียงใหม่ศิลป์ (คุณประธาน ล้อบุญมา)	แผ่นภาพแกะสลักเงิน เครื่องประดับและขัน
4. กลุ่มบ้านวัวลาย (คุณเจริญ บุญตัน)	ขันเงิน ขันโลหะ ขันทองแดง และแผ่นภาพ ขันโลหะ
5. คุณอำภพร ฟรังเก้	ที่รองแก้ว พวงกุญแจและโคมไฟ
6. คุณดุสิต โอมา	กรอบตู้พระไตรปิฎก
7. ร้านเชียงใหม่ซิลเวอร์แวร์ (คุณเสนีย์ ไชยรังสี)	แผ่นภาพแกะสลักเงิน
8. กลุ่มบ้านวัวลาย (คุณมานพ ชัยแก้ว)	สลุงเงิน
9. กลุ่มฮ่วมเฮียนศิลป์ (คุณชลกาล สัตย์ต่อชาติ)	ขันเงิน
10. ร้านสยามซูวีนีเยร์ (คุณเอกชัย ถวิลวิศาล)	ขันเงิน พาน ช้อนเงิน ส้อมเงิน และตลับเงิน

ตารางที่ 7.1 กลุ่มผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มตัวอย่างที่เข้าร่วมในกรณีศึกษา

ในการสรุปผลการศึกษานั้น คณะผู้วิจัยสามารถสรุปผลวัตถุประสงค์ที่จะนำไปสู่การพัฒนาได้ดังนี้

1. บริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านงานหัตถกรรมเครื่องเงินในจังหวัดเชียงใหม่

จากการที่คณะผู้วิจัยได้ทำการศึกษาบริบทและศักยภาพภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านงานหัตถกรรมสาขาเครื่องเงินในจังหวัดเชียงใหม่ สามารถสรุปได้ดังนี้

1.1 กลุ่มตัวอย่างที่เข้าร่วมในงานวิจัยครั้งนี้ อาศัยอยู่ในถนนวัวลาย ตำบลหายยา ถนนศรีภูมิ ตำบลช้างเผือก และตำบลสุเทพ ซึ่งเป็นเขตอำเภอเมืองคิดเป็นร้อยละ 90 และอาศัยอยู่ในอำเภอสันกำแพงคิดเป็นร้อยละ 10

1.2 ในการเลือกสรรวัตถุดิบของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องเงินนั้นซื้อวัตถุดิบจากแหล่งผลิตภายในชุมชนมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 40 วัตถุดิบที่จัดซื้อส่วนใหญ่ ได้แก่ แผ่นอะลูมิเนียม เม็ดเงิน (สำหรับเม็ดเงินนั้นจะถูกนำเข้าจากต่างประเทศ แต่ผู้ประกอบการจะสามารถหาซื้อได้ตามแหล่งผลิตภายในชุมชน) เครื่องเงินของเก่าที่ถูกค่านำมาขายให้ หรือเครื่องเงินเก่าที่ผู้ประกอบการมีอยู่แล้วนำมาทุบและหลอมใหม่ ส่วนการซื้อวัตถุดิบจากแหล่งผลิตภายนอกชุมชนคิดเป็นร้อยละ 20 วัตถุดิบที่ซื้อจะเป็นทองแดง ซื้อมาจากกรุงเทพฯ และวัตถุดิบที่รับมาจากผู้ว่าจ้างคิดเป็นร้อยละ 10 โดยผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องเงิน คิดเพียงค่าแรงที่ใช้ในการผลิตเท่านั้น

1.3 การจ้างแรงงานในการผลิตหัตถกรรมสาขาเครื่องเงิน ส่วนใหญ่จะเป็นการจ้างแรงงานภายในครอบครัว คิดเป็นร้อยละ 90 รองลงมาจะเป็นการจ้างแรงงานสมาชิกภายในชุมชน และถูกจ้าง คิดเป็นร้อยละ 30 และการใช้แรงงานของผู้ประกอบการเอง คิดเป็นร้อยละ 10

1.4 ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องเงิน นิยมใช้สถานที่ของกลุ่มเป็นสถานที่ปฏิบัติงาน คิดเป็นร้อยละ 50 โดยสถานที่ของกลุ่มของผู้ประกอบการทำเครื่องเงินนั้น จะใช้สถานที่วัดหมื่นสารและวัดศรีสุพรรณ รองลงมาจะเป็นการใช้สถานที่บ้านของผู้ประกอบการเอง คิดเป็นร้อยละ 30 ส่วนการใช้สถานที่ของผู้ว่าจ้างในการปฏิบัติงานนั้น คิดเป็นร้อยละ 20 ซึ่งผู้ประกอบการบางรายปฏิบัติงานอยู่ที่โรงงานทำเครื่องเงินสยามซูวีเนียร์ บริษัท พัฒนาอนันต์วงศ์ จำกัด (ซิลเวอร์แวร์) และการใช้สถานที่ภายในร้านของผู้ประกอบการเองในการผลิตเครื่องเงิน คิดเป็นร้อยละ 10

1.5 การออกแบบผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องเงินนั้นใช้รูปแบบดั้งเดิม คือ ลายนูนสูง ลาย 12 ราศี และลายดอกกระถิน คิดเป็นร้อยละ 70 รองลงมาจะเป็นผู้ว่าจ้างออกแบบให้ผลิต คิดเป็นร้อยละ 50 ส่วนการออกแบบโดยการศึกษาด้วยวิธีอื่น ๆ นั้น

ส่วนมากเป็นการออกแบบลวดลายเอง คิดเป็นร้อยละ 30 โดยนำเอาลวดลายแบบดั้งเดิมมาประยุกต์ใช้ให้เกิดลวดลายใหม่ ๆ ตลอดจนการดัดแปลงจากผลงานผู้อื่น การค้นคว้าจากหนังสือและสื่อการเรียนรู้ต่าง ๆ คิดเป็นร้อยละ 0

1.6 ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องเงิน มีการประชาสัมพันธ์และช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ่านทางงานแสดงสินค้าต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นงานมหกรรมสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ (OTOP) และงานที่ทางจังหวัดหรืออำเภอจัดขึ้น ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 80 รองลงมาเป็นการประชาสัมพันธ์และช่องทางการจัดจำหน่ายทางด้านอื่น ๆ เช่น ร้านค้าของผู้ประกอบการ คิดเป็นร้อยละ 40 ส่วนการประชาสัมพันธ์และช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางตลาดนัดหรือถนนคนเดิน คิดเป็นร้อยละ 30 ตลอดจนการประชาสัมพันธ์และช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ คิดเป็นร้อยละ 20 และการประชาสัมพันธ์และช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางสื่อสิ่งพิมพ์คือ แผ่นพับ คิดเป็นร้อยละ 10

1.7 ในการวิเคราะห์ตามหลักเกณฑ์ SWOT Analysis ในการบริหารจัดการธุรกิจหัตถกรรมสาขาเครื่องเงินสามารถสรุปได้ดังนี้คือ

1.7.1 จุดแข็งสำหรับจุดแข็งในการประกอบอาชีพหัตถกรรมเครื่องเงินนั้น พื้นฐานมาจากการที่ผู้ประกอบการ หรือส่วได้รับการถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษ และทำให้มีประสบการณ์ที่สั่งสมมานาน ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ทำการผลิตออกมามีรูปแบบ ลวดลายที่สวยงาม และสินค้ามีคุณภาพ โดยลวดลายที่ใช้ในการตกแต่งนั้น จะใช้ลวดลายแบบดั้งเดิม เช่น ลาย 12 ราศี (ราศีมังกร ราศีกุมภ์ ราศีมีน ราศีเมษ ราศีพฤษภ ราศีเมถุน ราศีกรกฎ ราศีสิงห์ ราศีกันย์ ราศีตุลย์ ราศีพิจิก และราศีธนู) ลายดอกกระถิน และลายที่ทำการประยุกต์ขึ้นมาเอง ส่วนทางด้านราคาผลิตภัณฑ์ของผู้ประกอบการนั้น ราคามีความเหมาะสมกับวัตถุดิบและท้องตลาด สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายของผู้ประกอบการมีช่องทางการจัดจำหน่ายที่แน่นอนคือ ผ่านทางร้านค้าของผู้ประกอบการ และจำหน่ายผ่านทางตัวแทนจำหน่าย หรือพ่อค้าคนกลาง ตลอดจนผู้ประกอบการมีการส่งเสริมการตลาดและการส่งเสริมการขาย ให้กับผู้บริโภค พ่อค้าปลีก พ่อค้าส่ง

1.7.2 จุดอ่อน สำหรับจุดอ่อนที่พบของผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องเงิน กำลังเผชิญอยู่ในขณะนี้คือ บุคคลที่สืบทอดทางด้านหัตถกรรมเครื่องเงินเริ่มลดน้อยลง ผู้ประกอบการบางรายขาดความรู้ความเข้าใจทางด้านตราสินค้า บรรจุภัณฑ์ หรือไม่มีการส่งเสริมการขาย ไม่มีการส่งเสริมทางการตลาดเท่าที่ควร ทำให้ผลิตภัณฑ์ยังไม่เป็นที่รู้จักมากนัก และการที่ผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องเงิน ไม่สามารถควบคุมราคาของเม็ดเงินได้

1.7.3 โอกาส สำหรับโอกาสในการทำธุรกิจของผู้ประกอบการหัตถกรรมเครื่องเงินคือ การที่รัฐบาลมีการส่งเสริมธุรกิจขนาดกลางขนาดย่อมเพิ่มมากขึ้น มีหน่วยงานที่ให้

คำปรึกษาทางด้านการผลิต การจัดจำหน่าย และกระแสความนิยมสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ เป็นต้น

1.7.4 อุปสรรค สำหรับด้านอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ หัตถกรรมสาขาเครื่องเงินนั้น มีปัญหาทางด้านเศรษฐกิจ การเมือง ที่ทำให้ราคาวัตถุดิบสูงขึ้น ตลอดจนการมีคู่แข่งในตลาดเดียวกันเป็นจำนวนมาก และจุดอิมตัวของผู้บริโภค เป็นต้น

2. วิเคราะห์ความสอดคล้องปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านงาน หัตถกรรมเครื่องเงินในจังหวัดเชียงใหม่

จากการที่คณะผู้วิจัยได้ทำการศึกษาวิเคราะห์ความสอดคล้องปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับ ภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านงานหัตถกรรมเครื่องเงินในจังหวัดเชียงใหม่ นั้น ทำให้ทราบว่า ผู้ประกอบการ หัตถกรรมสาขาเครื่องเงินที่เป็นกลุ่มตัวอย่าง ได้มีการนำเอาปรัชญาเศรษฐกิจพอเพียงกับภูมิปัญญา ท้องถิ่นเข้ามาประยุกต์ใช้ในงานหัตถกรรมเครื่องเงินด้วย สามารถสรุปหลักการที่จะนำมา ประยุกต์ใช้เศรษฐกิจพอเพียง ดังนี้

2.1 ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องเงิน มีการนำองค์ความรู้ที่ได้จากการ ดำเนินชีวิต และนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาประยุกต์ใช้กับเทคโนโลยีชาวบ้านที่ประดิษฐ์คิดค้นในราคา ประหยัดมาช่วยในการผลิตผลงานเครื่องเงินด้วย

2.2 ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องเงิน มีความพอเพียงทางด้านใช้ทรัพยากร และวัตถุดิบของท้องถิ่นมาใช้ในการผลิตงานหัตถกรรมอย่างประหยัดและรู้คุณค่า โดยเฉพาะ การผลิตที่รักษามลภาวะและสิ่งแวดล้อม ซึ่งในการผลิตเครื่องเงินแต่ละชิ้นนั้น ผู้ประกอบการจะใช้ วัตถุดิบ (เม็ดเงิน) อย่างคุ้มค่าที่สุด บางครั้งมีการนำเอาเงินเก่ามาหลอมใหม่ ทำให้ผู้ประกอบการ หัตถกรรมเครื่องเงิน สามารถลดค่าใช้จ่ายทางด้านต้นทุนได้เป็นอย่างดี

2.3 ปัจจุบันการผลิตเครื่องเงินนั้น เน้นการใช้แรงงานคนมากกว่าเทคโนโลยี ทั้งนี้เป็นเพราะการทำเครื่องเงินเป็นงานที่มีความประณีต และละเอียดอ่อนมาก จะต้องใช้ผู้ที่มี ความรู้และประสบการณ์ที่สั่งสมมานาน ซึ่งบุคคลเหล่านี้อาจจะได้รับการสืบทอดงานหัตถกรรม เครื่องเงินมาจากบรรพบุรุษ โดยแรงงานที่ใช้ในการผลิตหัตถกรรมเครื่องเงิน จะเป็นแรงงาน ในท้องถิ่น ทั้งนี้เพื่อลดค่าใช้จ่าย เป็นการกระจายรายได้ ช่วยให้คนท้องถิ่นมีงานทำ ไม่ก่อให้เกิด ปัญหาสังคม

2.4 ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องเงิน มีเหตุผลในการประกอบธุรกิจ ที่คำนึงถึง การบริหารจัดการที่เหมาะสมกับสภาพของผู้ประกอบการ มีการวางแผนกำลัง

การผลิตของตนตามความสามารถในการบริหารจัดการที่ดี ทั้งนี้เพื่อหลีกเลี่ยงต่อการเกิดภาวะหนี้สินของผู้ประกอบการ

2.5 ผู้ประกอบการงานหัตถกรรมสาขาเครื่องเงิน ให้ความสำคัญต่อการยึดถือหลักคุณธรรม ความซื่อสัตย์สุจริต การไม่เอาเปรียบต่อผู้บริโภคเป็นสำคัญ ในเรื่องของการผลิตเครื่องเงินนั้นก่อนที่จะมีการผลิตเครื่องเงินนั้น ผู้ประกอบการมีการตกลงราคากับผู้ว่าจ้างก่อนเสมอ โดยราคาที่ตกลงกันนั้น ต้องเห็นชอบด้วยกันทั้งสองฝ่าย สำหรับทางด้านแรงงานนั้นเมื่อผลิตชิ้นงานเสร็จผู้ประกอบการมีการจ่ายค่าตอบแทนให้ทันที

2.6 สำหรับผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องเงิน มีการประกอบธุรกิจที่สร้างความมั่นใจ ไม่โลภมาก ไม่ค้ำกำไรเกินควรให้แก่ผู้บริโภค โดยคำนึงถึงการค้าในระยะยาวเป็นหลัก ได้แก่ “ซื้อง่าย ขายคล่อง”

2.7 ผู้ประกอบการหัตถกรรมสาขาเครื่องเงิน มีการสร้างภูมิคุ้มกันและเตรียมตัวให้พร้อมกับการประกอบธุรกิจงานหัตถกรรมที่ต้องคำนึงถึงสถานการณ์ต่าง ๆ ตลอดจนภาวะเศรษฐกิจที่เปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ โดยการคิดวางแผนอย่างรอบคอบตลอดเวลา ทั้งในปัจจุบันและอนาคต

3. เพื่อสืบทอดองค์ความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านงานหัตถกรรมเครื่องเงินในจังหวัดเชียงใหม่ เป็นการเผยแพร่ ประชาสัมพันธ์ในระดับท้องถิ่น ระดับชุมชน ระดับประเทศสู่สากล

จากการที่คณะผู้วิจัยนำความรู้ที่ได้รับมานั้น มาใช้เพื่อสืบทอดองค์ความรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านงานหัตถกรรมเครื่องเงินในจังหวัดเชียงใหม่ เป็นการเผยแพร่ ประชาสัมพันธ์ในระดับท้องถิ่น ระดับชุมชน ระดับประเทศสู่สากล สามารถสรุปได้ดังนี้

3.1 ในการเผยแพร่ความรู้ทางด้านหัตถกรรมเครื่องเงินนั้น คณะผู้วิจัยได้มีการเชิญสภา หรือพ่อครูแม่ครูภูมิปัญญาชาวบ้าน มาสาธิตและให้ความรู้ทางด้านการทำหัตถกรรมเครื่องเงินแก่นักเรียน นักศึกษา และบุคคลทั่วไปที่มีความสนใจงานทางด้านนี้อยู่แล้ว โดยในการจัดงานเพื่อเผยแพร่ความรู้ทางด้านงานหัตถกรรมเครื่องเงินนั้น ก็จะมีการจัดตามสถานที่ต่าง ๆ เช่น โรงเรียน มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ ซึ่งได้แก่ การจัดนิทรรศการ “มิตติมพันธ์ศิลปวัฒนธรรมเชิงช่าง” ทั้งนี้เพื่อเป็นการปลูกฝังให้นักเรียน นักศึกษา หรือผู้ที่สนใจ ตระหนักและเห็นถึงความสำคัญของงานหัตถกรรม และอยากสืบทอดไว้ให้คงอยู่คู่กับสังคมไทยต่อไป

3.2 คณะผู้วิจัยได้มีการริเริ่มจัดทำโครงการช่างรุ่นใหม่ เพื่อเป็นการสืบสานงานหัตถกรรมเครื่องเงินให้อยู่คู่กับลูกหลานและสังคมต่อไป โดยวัตถุประสงค์ในการจัดงานครั้งนี้

ก็เพื่อเป็นการศึกษาวิชาชีพทางด้านศิลปหัตถกรรมของท้องถิ่นล้านนา เพื่อนำความรู้ที่ได้รับไปประกอบอาชีพ สร้างรายได้ให้แก่ตนเองและครอบครัว ซึ่งได้แก่ การจัดนิทรรศการ “มองภูมิปัญญา ล้านนาผ่านสายธารแห่งกาลเวลา”

3.3 สำหรับการจัดโครงการ “มิติสัมพันธ์ศิลปวัฒนธรรมเชิงช่าง” ทางคณะผู้วิจัย มีวัตถุประสงค์ของการจัดโครงการในครั้งนี้ เพื่อเป็นการสนับสนุนการใช้ของพื้นบ้านของส่วและผู้ประกอบการ ซึ่งเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นที่ควรอนุรักษ์ไว้ โดยในการจัดงานถือได้ว่าเป็นการกระจายรายได้ และแนะนำผลิตภัณฑ์ของส่วและผู้ประกอบการให้กับผู้บริโภคได้รู้จักมากขึ้น ตลอดจนส่วหรือผู้ประกอบการเอง สามารถวิเคราะห์ถึงสถานการณ์ของผลิตภัณฑ์ของตนเอง และพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มีต่อผลิตภัณฑ์ของตนเองได้

3.4 คณะผู้วิจัยได้มีการจัดเวทีการเรียนรู้ และส่งเสริมให้ส่วหรือผู้ประกอบการ เข้าร่วมกิจกรรมต่าง ๆ ที่ทางภาครัฐและเอกชนจัดขึ้น ทั้งนี้เพื่อเป็นการสร้างความรู้ความเข้าใจ และฝึกอบรมพัฒนางานด้านต่าง ๆ ตลอดจนส่วหรือผู้ประกอบการสามารถนำความรู้ที่ได้รับนั้นไปประยุกต์ใช้กับธุรกิจของตนเอง ไม่ว่าจะเป็นทางด้านการผลิต การจัดทำนาย การตลาด ฯลฯ ซึ่งสามารถสรุปรายละเอียดได้ดังนี้

3.4.1 ในการจัดเวทีการเรียนรู้ของคณะผู้วิจัยนั้น จะมีการจัดเวทีการเรียนรู้ขึ้น 2 ครั้ง โดยการจัดเวทีการเรียนรู้ครั้งที่ 1 จะเป็นการประชุมทีมวิจัย และเพื่อสร้างความเข้าใจร่วมกัน ในการดำเนินงานวิจัย ระหว่างผู้วิจัย ผู้นำท้องถิ่น นักวิจัยท้องถิ่น และนักศึกษา โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อสร้างความเข้าใจในเรื่องโครงการวิจัยย่อย รวมถึงกลุ่มอาชีพที่ต้องการเข้าร่วมโครงการ ซึ่งผู้วิจัยพบว่า ก่อนการเปิดเวทีการเรียนรู้ผู้ร่วมโครงการได้มีความเข้าใจโครงการในระดับหนึ่ง และเมื่อเปิดเวทีการเรียนรู้แล้ว ผู้ร่วมโครงการ มีความเข้าใจร่วมกันมากขึ้น พร้อมทั้งคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างที่จะทำการวิจัย โดยกลุ่มตัวอย่างที่ทำการวิจัยของหัตถกรรมเครื่องเงินในครั้งนี้ เป็นเขตอำเภอเมือง จำนวน 9 ราย และอำเภอต้นกำแพง จำนวน 1 ราย และการจัดเวทีการเรียนรู้ครั้งที่ 2 เพื่อให้ความรู้ ในด้านการสร้างตราสินค้าและการออกแบบบรรจุภัณฑ์ ทั้งนี้เพื่อว่าคณะผู้วิจัยได้รับทราบปัญหา และแนวทางแก้ไขด้านการออกแบบบรรจุภัณฑ์ โดยความรู้ที่ได้รับนั้น จะทำให้ส่วหรือผู้ประกอบการมีความรู้ความเข้าใจและตระหนักถึงเรื่อง แนวทางการออกแบบตราสินค้าและการออกแบบบรรจุภัณฑ์มากขึ้น และสามารถช่วยส่งเสริมให้ผู้ประกอบการมีแนวทางที่คิดค้น การออกแบบตราสินค้าและการออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักและจดจำของลูกค้ามากขึ้น ตลอดจนทำให้ผู้ประกอบการได้เกิดความคิดสร้างสรรค์ในการผลิตสินค้าที่มีเอกลักษณ์เป็นของตนเองมากยิ่งขึ้น

จากการจัดเวทีการเรียนรู้ คณะผู้วิจัยพบว่า สล่าหรือผู้ประกอบการ มีความคาดหวังความต้องการที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ รวมถึงศักยภาพผลิตภัณฑ์ของตนเอง โดยมีความคาดหวังว่าจะได้รับการช่วยเหลือทางด้านข้อแนะนำเกี่ยวกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับแก่ผู้บริโภคในทุก ๆ ด้าน สิ่งเหล่านี้เองจัดเป็นข้อดี ในการช่วยเหลือกลุ่มธุรกิจชุมชน ให้ได้รับการพัฒนา เพราะกลุ่มธุรกิจชุมชนเหล่านี้ มีแรงกระตุ้นให้เกิดการเรียนรู้ที่จะผลักดันให้ผลิตภัณฑ์ของตนเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค และประเทศต่อไป

3.4.2 สำหรับการส่งเสริมและผลักดันให้สล่าหรือผู้ประกอบการเข้าร่วมกิจกรรมทางด้านการสัมมนา การอบรมเชิงปฏิบัติการ การบรรยายให้ความรู้ ซึ่งนับว่าเป็นกิจกรรมที่ทางภาครัฐและเอกชนจัดขึ้นนั้น ทางคณะผู้วิจัยต้องการให้สล่าและผู้ประกอบการ มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับทางด้านธุรกิจการค้า มากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นทางด้านการนำเอาระบบ ICT เข้ามาใช้ในธุรกิจขนาดกลางหรือธุรกิจขนาดย่อมการกำหนดยุทธศาสตร์ทางการค้า การลงทุน หรือแม้แต่เรื่องของเศรษฐกิจสร้างสรรค์ ตลอดจนสล่าหรือผู้ประกอบการที่เข้าร่วมกิจกรรมดังกล่าว สามารถนำองค์ความรู้ที่ได้รับนั้นมาปรับใช้กับธุรกิจของตนเอง ได้อย่างถูกต้องและเหมาะสมกับสถานการณ์ในปัจจุบัน โดยกิจกรรมที่ทางภาครัฐและเอกชนจัดขึ้นมานั้นก็มีโครงการต่าง ๆ ดังนี้

1) การสัมมนา เรื่อง “SMEs ไทยเข้มแข็งด้วย ICT” โดยได้รับการสนับสนุนจากซึ่งได้รับความร่วมมือจากสำนักงานส่งเสริมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์แห่งชาติ (องค์การมหาชน) SIPA สาขาเชียงใหม่

2) การสัมมนา เรื่อง “กลยุทธ์ทางรอด SME” โดยได้รับความร่วมมือจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม

3) การสัมมนา เรื่อง “ยุทธศาสตร์การค้า การลงทุน และการตลาด” โดยธนาคารเกียรตินาคิน จำกัด (มหาชน) และหนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจ

4) การบรรยาย เรื่อง “จัดทัพ SME ก้าวไกลสู่ภูมิภาคอาเซียน” จัดโดยธนาคารทหารไทย จำกัด มหาชน

5) การสัมมนาเรื่อง “โครงการสัมมนาและการประชุมเชิงปฏิบัติการ เศรษฐกิจสร้างสรรค์ระดับประเทศ ภายใต้แผนปฏิบัติการไทยเข้มแข็ง 2555” จัดโดย กรมทรัพย์สินทางปัญญา กระทรวงพาณิชย์

6) การอบรมเรื่อง “เศรษฐกิจด้านนาเชิงสร้างสรรค์” โดย วิทยาลัยศิลปะ สื่อ และเทคโนโลยี มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ และสำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม

7) การสัมมนาเรื่อง “การเตรียมความพร้อมในการส่งออกสู่ตลาดสหรัฐอเมริกา” โดยบริษัท Global source marketing และกรมส่งเสริมการส่งออกภาคเหนือ จังหวัด เชียงใหม่

3.5 คณะผู้วิจัยได้มีการจัดทำการประชุมสัมพันธ์ผ่านสื่อประชุมสัมพันธ์ต่าง ๆ ได้แก่ ป้ายไวเนล สื่อสิ่งพิมพ์ (แผ่นพับ วารสาร) สื่อวิทยุ สื่อโทรทัศน์ หรือสื่อด้านอิเล็กทรอนิกส์ (สื่อ Internet หรือเว็บไซต์ต่าง ๆ) ทั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเป็นการประชุมสัมพันธ์โครงการงานวิจัยต่าง ๆ และใช้เป็นฐานข้อมูลในการสืบทอดคณุมิปัญญาท้องถิ่นในระดับท้องถิ่น และระดับประเทศต่อไป

4. ข้อเสนอแนะในการศึกษาวิจัยครั้งต่อไป

จากผลการวิจัย ผู้วิจัยมีข้อเสนอแนะต่อผู้ที่มีความเกี่ยวข้องทั้งทางด้านการหัตถกรรมเครื่องเงิน ซึ่งจะสืบเนื่องไปถึงการสืบทอดคณุมิปัญญาท้องถิ่นงานหัตถกรรมเครื่องเงินคือ

4.1 ควรมีการจัดทำโครงการพัฒนาศักยภาพในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมโดยผู้ผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมประเภทที่ใกล้เคียงกัน มาแลกเปลี่ยนความรู้ ปัญหา ข้อคิดเห็น และเพิ่มศักยภาพให้แก่ผู้ผลิต ตลอดจนให้ทางภาครัฐและเอกชนมีโอกาสเข้ามาส่งเสริมทางด้านทักษะความรู้ในการผลิตผลิตภัณฑ์ เพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภค และรักษาเอกลักษณ์ทางด้านการทำเครื่องเงินของท้องถิ่นของตนเองไว้ได้อย่างยั่งยืนถาวรสืบต่อไป

4.2 ควรมีการจัดทำโครงการแลกเปลี่ยนความรู้และประสบการณ์ระหว่างผู้ประกอบการด้วยกัน เพื่อเป็นการแลกเปลี่ยนข้อคิดเห็น และนำมาปรับปรุงแก้ไขผลิตภัณฑ์ที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการต่อไป

4.3 หน่วยงานทั้งทางภาครัฐและเอกชนควรจะมีการสนับสนุนโดยให้ความรู้ทางด้านการสร้างตราสินค้าและบรรจุภัณฑ์ การตกแต่งร้าน เทคนิคการขาย ฯลฯ ตลอดจนสร้างความตระหนักในการใช้วัสดุภายในท้องถิ่นให้มาก และคำนึงเอกลักษณ์เฉพาะตัวหรือท้องถิ่น