

รายงานการวิจัยฉบับสมบูรณ์

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาหัตถกรรมท้องถิ่นและ
การตลาดในพื้นที่โครงการหลวง : กรณีศึกษาชาติพันธุ์ไทใหญ่

โดย

กฤษณา รัตนพฤกษ์

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

จิรพร ศรีวัฒนานุกุลกิจ

สถาบันวิจัยสังคม มหาวิทยาลัยเชียงใหม่



สถาบันวิจัยและพัฒนาพื้นที่สูง (องค์การมหาชน)
Highland Research and Development Institute (Public Organization)

เสนอต่อ

สถาบันวิจัยและพัฒนาพื้นที่สูง (องค์การมหาชน)

มกราคม 2550



บทคัดย่อ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาหัตถกรรมท้องถิ่น และการตลาด ในพื้นที่โครงการหลวง : กรณีศึกษาผ้าทอชาติพันธุ์ไทใหญ่ ศูนย์พัฒนาโครงการหลวงหมอกจ๋าม มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับ ทัศนคติความต้องการของชาติพันธุ์ไทใหญ่ ที่มีต่อการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเชิงวัฒนธรรมเฉพาะผ้าทอ ความสามารถในการผลิต ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินการ ตลอดจนการวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเชิงวัฒนธรรม สำหรับตลาดระดับบน พร้อมทั้งเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาตลาดของผลิตภัณฑ์เชิงวัฒนธรรม สำหรับตลาดปัจจุบัน ข้อมูลในการศึกษาได้มาจากการสัมภาษณ์เชิงลึก หัวหน้าศูนย์พัฒนาโครงการหลวงบ้านใหม่หมอกจ๋าม ประธานกลุ่มทอผ้า 3 กลุ่ม สมาชิกกลุ่มทอผ้า กลุ่มละ 3 คน และคนกลางในพื้นที่ ข้อมูลที่ได้นำมาวิเคราะห์โดยใช้วิธีการวิเคราะห์เนื้อหา

ผลการศึกษาพบว่า

1. ทุกกลุ่มมีทัศนคติที่ดีต่อการผลิตงานหัตถกรรมผ้าทอ มีความชอบ เห็นว่าช่วยสร้างงานและสร้างรายได้ สามารถทำเป็นอาชีพหลักได้ ตลอดจนช่วยส่งเสริมวัฒนธรรมประเพณี เพราะ “ชุดไต” ยังคงเป็นที่นิยมของตลาดในท้องถิ่น และลูกค้าต่างประเทศที่เป็นนักท่องเที่ยวที่เน้นคุณค่าของงานฝีมือ กลุ่มคาดหวังว่าอยากทำอาชีพนี้โดยมีตลาดที่แน่นอน และให้ลูกหลานได้เรียนรู้และสืบทอดวัฒนธรรมการทอผ้าต่อไป

สำหรับประเด็นแรก มีการส่งเสริมในผลิตเป็นงานฝีมือ ใช้เวลาทำนานและมีราคาสูงกว่างานทั่วไป ทุกกลุ่มที่สนใจต้องการทำหากมีคำสั่งซื้อที่แน่นอน ทำแล้วขายได้ และยินดีให้ความร่วมมือถ่ายทอดงานหัตถกรรมให้คนในหมู่บ้านอื่น

2. สักยภาพในการผลิต การทอผ้าในหมู่บ้านเริ่มอย่างจริงจัง เมื่อปี 2537 แต่ผู้ทอส่วนใหญ่ ก็เคยเรียนรู้การทอผ้าจากปู่ย่าตายายมาก่อน ผลิตภัณฑ์ที่แต่ละกลุ่มทอแตกต่างกัน กลุ่มที่ 1 ทอผ้าลายไทลื้อผสมลายคนเมือง กลุ่มที่ 2 ทอผ้าสีพื้นและลายใช้เทคนิคการทอกร่วมด้วย กลุ่มที่ 3 ทอผ้าจีนสำหรับนำไปต่อเชิงเพื่อตัดชุดไทใหญ่ เรียก ชินไต ทุกกลุ่มผลิตจำหน่ายเป็นอาชีพหลัก ใช้เส้นด้ายยาสีเคราะห์เป็นวัตถุดิบในการผลิต ซึ่งส่วนใหญ่ซื้อมาจากร้านค้าในอำเภอ



เมืองเชียงใหม่ สมาชิกจะทอผ้าทุกวันยกเว้นช่วงเก็บเกี่ยวผลผลิต มีงานประเพณีหรือกิจกรรมของหมู่บ้าน โดยรวมทุกกลุ่มไม่มีปัญหาภายในกลุ่ม เพราะประธานกลุ่มเป็นผู้นำที่เข้มแข็งมีอาวุโส

3. ปัญหาด้านการผลิตและการบริหารจัดการ ปัญหาในการผลิต คือ สถานที่ผลิตคับแคบและเครื่องมืออุปกรณ์เก่า กลุ่มที่ 3 มีปัญหาผลิตไม่ทันขาย ส่วนปัญหาด้านการบริหารจัดการทุกกลุ่มอยากได้เงินทุนเพื่อนำมาปรับปรุงสถานที่ผลิตและเครื่องมืออุปกรณ์การผลิต และสำหรับกลุ่มที่ 1 มีปัญหาในการขายผลิตภัณฑ์ที่ศูนย์ทอผ้า คือ เมื่อมีลูกค้ามาที่ศูนย์ สมาชิกต่างแย่งกันเสนอขายผลิตภัณฑ์ของตน ซึ่งอาจสร้างความรำคาญให้แก่ลูกค้า และได้เคยตกลงให้สมาชิกผลิตเปลี่ยนกันรับผิดชอบขายสินค้าของกลุ่ม แต่ไม่ได้ผล

4. ปัญหาด้านการตลาด ทุกกลุ่มขายผลิตภัณฑ์ที่ศูนย์ ลูกค้าเป็นนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างประเทศ ตลอดจนคนในท้องถิ่น ปัญหานี้มันแพงทำให้นักท่องเที่ยวลดลง นอกจากนี้กลุ่มที่ 1 และกลุ่มที่ 2 มีการนำไปฝากขายผ่าน โครงการหลวงและหน่วยงานในอำเภอแม่ฮ้อย และสำหรับกลุ่มที่ 3 มีคนกลางมารับซื้อที่ศูนย์ซึ่งมีผลิตภัณฑ์เท่าใดก็ขายหมด

สำหรับกลุ่มที่ 1 และกลุ่มที่ 2 มีปัญหา คือ ผลิตแล้วหาตลาดจำหน่ายไม่ได้ เนื่องจากไม่ปรับให้เข้ากับความต้องการของตลาด ทดตามรูปแบบเดิมหรือนิยมใช้สีเคมีสด ๆ ซึ่งตลาดคนในเมืองชอบผ้าสีกลาง ๆ และลูกค้าต่างประเทศชอบผ้าทอสีธรรมชาติ

การวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดของผลิตภัณฑ์เชิงวัฒนธรรม สำหรับตลาดระดับบน ผู้ผลิตส่วนใหญ่ไม่ทราบประวัติความเป็นมาของผลิตภัณฑ์ในอดีต ตลอดจนความหมายของลวดลายและสี ผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว คือ ชิ้นไต มีความยาว 15 – 18 นิ้ว ต้องใช้ผ้าพื้นมาต่อเชิงด้านบนและด้านล่าง มีโอกาสค่อนข้างน้อย ในการส่งเสริมเข้าสู่ตลาดบน เนื่องจากผิวสัมผัสของผ้าหยาบ ในผ้าหนึ่งผืนมีลวดลายมากเกินไป ไม่มีเอกลักษณ์ชัดเจน ใช้ไหมประดิษฐ์ซึ่งเป็นใยสังเคราะห์และสีเคมี โทนร้อน ซึ่งตลาดระดับบน ต้องการผ้าทอจากวัตถุดิบที่มีคุณภาพ ย้อมสีธรรมชาติ และผ้าทอหน้าแคบมีข้อจำกัดในการใช้ประโยชน์

สำหรับข้อเสนอแนะสำหรับการพัฒนา “ชิ้นไต” ซึ่งยังเป็นที่ต้องการของตลาดท้องถิ่นในปัจจุบัน โครงการหลวงควรจัดให้มีการอบรมความรู้ด้านการตลาดแก่ผู้ผลิตทุกกลุ่มให้ผลิตตามความต้องการของตลาด สนับสนุนด้านเงินทุนในการปรับปรุง อาคาร สถานที่ และเครื่องมืออุปกรณ์ และควรพัฒนากระบวนการผลิตทั้งวงจร ตั้งแต่ปลูกฝ้าย ปั่น ย้อมเอง เพื่อให้ได้วัตถุดิบที่เป็นธรรมชาติ และมีคุณภาพ ตลอดจนจัดให้มีการฟื้นฟู ภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านการทอผ้า นำผู้อาวุโสและผู้มีความรู้ด้านการทอผ้ามาแลกเปลี่ยนประสบการณ์ พร้อมทั้งกระตุ้นให้คนรุ่นใหม่ได้เห็นถึงคุณค่าทางวัฒนธรรมของงานหัตถกรรมทอผ้า และในการขายควรให้ ข้อมูลความรู้ นำเสนอเรื่องราวเชิงวัฒนธรรมด้วย



คำนำ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาหัตถกรรมสิ่งทอ และการตลาดในพื้นที่โครงการหลวง : กรณีศึกษาผ้าทอชาติพันธุ์ไทใหญ่ ศูนย์พัฒนาโครงการหลวงหมอกจ๋าม เป็นส่วนหนึ่งของโครงการวิจัย “การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาหัตถกรรมท้องถิ่นและการตลาดในพื้นที่โครงการหลวง” ศึกษาโดยเน้นชาติพันธุ์ 10 ชาติพันธุ์ ได้แก่ ไทใหญ่ กระเหรี่ยง เมี่ยน คะฉิ่น ลัวะ ม้ง ปะหล่อง ลาหู่ อาข่า และลีซอ

การศึกษานี้สำเร็จลงได้ โดยได้รับความร่วมมือและช่วยเหลือจากหลายฝ่าย คณะผู้วิจัยขอขอบคุณ สถาบันวิจัยและพัฒนาพื้นที่สูง (องค์การมหาชน) ที่ได้ให้ทุนสนับสนุน การศึกษาวิจัย ขอขอบคุณ นายมานพ กองเงิน หัวหน้าศูนย์พัฒนาโครงการหลวงหมอกจ๋ามและ เจ้าหน้าที่ทุกท่านของศูนย์ ที่ให้ความอนุเคราะห์ข้อมูลและประสานงานในพื้นที่และความช่วยเหลืออื่น ๆ ขณะปฏิบัติงานภาคสนาม รวมถึงนางวาสนา เพทาย และเจ้าหน้าที่ทุกท่านของฝ่าย หัตถกรรม มุลนิธิโครงการหลวงจังหวัดเชียงใหม่ที่ให้ข้อมูลและช่วยประสานติดต่อเจ้าหน้าที่ในพื้นที่ศึกษา

ขอขอบคุณ ประธานกลุ่มผู้ผลิตบ้านใหม่หมอกจ๋าม ได้แก่ คุณบัวตอง สุขชะ คุณเรียว บัวตอง และคุณเพียงใจ ซอจิ่ง ตลอดจนผู้ให้สัมภาษณ์ด้านอื่น ในหมู่บ้านที่ได้กรุณาสละเวลาอันมีค่าในการให้สัมภาษณ์เพื่อการศึกษาวิจัยครั้งนี้

ท้ายสุด ขอขอบคุณ นางสาวเมทินี น้อยเรือน นายอุดร สุขสมและนางสาวอังคณา ราชนิม นักศึกษาปริญญาโท มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ที่เป็นผู้ช่วยสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างในพื้นที่ ศึกษา

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved

นักวิจัยโครงการ

มกราคม 2550

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อ	ก
คำนำ	ค
สารบัญ	จ
สารบัญรูปภาพหรือแผนภาพ	ฉ
บทที่ 1 บทนำ	
หลักการและเหตุผล	1
วัตถุประสงค์ของการวิจัย	2
แนวคิดในการศึกษา	3
ขอบเขตการศึกษา	8
วิธีการศึกษา	9
บทที่ 2 ประวัติความเป็นมาของชาติพันธุ์และชุมชน	
ประวัติความเป็นมาของชาวไทยใหญ่	13
ความเป็นมาของบ้านใหม่หมอกจ้าม	15
บทที่ 3 ข้อมูลด้านผลิตภัณฑ์หัตถกรรม	
ข้อมูลพื้นฐานของหัตถกรรมผ้าทอ	22
กลุ่มทอผ้าที่ 1	
การผลิต	23
การบริหารจัดการและการกำหนดราคา	26
ทัศนคติ และความคาดหวังของชาติพันธุ์ต่อผลิตภัณฑ์	27
เรื่องราวเชิงวัฒนธรรม	28
กลุ่มทอผ้าที่ 2	
การผลิต	29
การบริหารจัดการและการกำหนดราคา	31



ทัศนคติ และความคาดหวังของชาติพันธุ์ต่อผลิตภัณฑ์	32
เรื่องราวเชิงวัฒนธรรม	33
กลุ่มทอผ้าที่ 3	
การผลิต	34
การบริหารจัดการและการกำหนดราคา	35
ทัศนคติ และความคาดหวังของชาติพันธุ์ต่อผลิตภัณฑ์	36
เรื่องราวเชิงวัฒนธรรม	37
บทที่ 4 สรุป วิเคราะห์ และ ข้อเสนอแนะ	
สรุป	38
การผลิต	39
การบริหารจัดการและการกำหนดราคา	41
ทัศนคติ และความคาดหวังของชาติพันธุ์ต่อผลิตภัณฑ์	44
เรื่องราวเชิงวัฒนธรรม	45
การวิเคราะห์และข้อเสนอแนะ	46
ข้อเสนอแนะ	47
บรรณานุกรม	49
ภาคผนวก	
ภาคผนวก ก - แบบสัมภาษณ์หัวหน้าศูนย์พัฒนาโครงการหลวง	51
ภาคผนวก ข - แบบสัมภาษณ์ หัวหน้าหมู่บ้าน	55
ภาคผนวก ค - แบบสัมภาษณ์ผู้ผลิตชิ้นงานหัตถกรรม	60
ภาคผนวก ง - ประวัตินักวิจัย	66

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



สารบัญรูปภาพหรือแผนภาพ

	หน้า
แผนภาพที่ 1 เส้นทางเข้าหมู่บ้านใหม่หมอกจ้าม	18
แผนภาพที่ 2 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์	43
รูปที่ 1 ผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่มที่ 1	24
รูปที่ 2 ผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่มที่ 1	25
รูปที่ 3 ลายดอกแก้วผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่มที่ 2	30
รูปที่ 4 ผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่มที่ 2	30
รูปที่ 5 ชิ้นไต ผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่มที่ 3	34
รูปที่ 6 ลวดลายชิ้นไตของกลุ่มที่ 3	35
รูปที่ 7 กี่ทอผ้า	39
รูปที่ 8 ผ้าที่กำลังทอ	39
รูปที่ 9 ชิ้นไตมาว	40
รูปที่ 10 ชุดไตของชายและหญิง	46

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



บทที่ 1

หลักการและเหตุผล วัตถุประสงค์ แนวคิดในการศึกษา ขอบเขตการศึกษา และวิธีการศึกษา

หลักการและเหตุผล

โครงการหลวงเป็นโครงการที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงพระกรุณาโปรดเกล้าฯ ตั้งขึ้นเป็นโครงการส่วนพระองค์เมื่อปี พ.ศ. 2512 โดยมีพระราชประสงค์ให้กลุ่มชาติพันธุ์ที่อาศัยบนภูเขาและที่สูงต่างๆ ในภาคเหนือเลิกการปลูกฝิ่นและทำไร่เลื่อนลอย อันเป็นสาเหตุสำคัญของการบุกรุกทำลายป่าต้นน้ำลำธาร ต่อมาในปี พ.ศ. 2535 ได้โปรดเกล้าฯ พระราชทานให้โครงการหลวงเปลี่ยนสถานภาพเป็นมูลนิธิโครงการหลวง มีขอบเขตการดำเนินงานอย่างกว้างขวางทั้งการศึกษาวิจัยส่งเสริมเผยแพร่และฝึกอบรมเจ้าหน้าที่และเกษตรกรกลุ่มชาติพันธุ์ที่อาศัยอยู่โดยรอบพื้นที่โครงการฯ ปัจจุบันสถานีวิจัยและศูนย์พัฒนาโครงการหลวงมีทั้งสิ้น 36 แห่ง กระจายอยู่ในพื้นที่ 5 จังหวัดภาคเหนือตอนบน และได้ส่งเสริมและพัฒนาอาชีพทั้งภาคเกษตรและนอกภาคเกษตร เพื่อพัฒนาชีวิตความเป็นอยู่ของกลุ่มชาติพันธุ์ให้มีความเป็นอยู่อย่างพอเพียง

การส่งเสริมนอกภาคเกษตรที่สำคัญคือ งานหัตถกรรมท้องถิ่น ซึ่งเป็นเอกลักษณ์ประจำชาติพันธุ์ และสืบต่อกันมาเป็นระยะเวลานาน มีรูปแบบที่หลากหลาย เช่น เครื่องแต่งกาย เครื่องประดับ เครื่องใช้ต่างๆ ซึ่งบ่งบอกถึงความเป็นเอกลักษณ์ทางวัฒนธรรม และวิถีชีวิตของกลุ่มชาติพันธุ์ ในระยะแรก เกษตรกรได้ผลิตงานหัตถกรรมไว้ใช้ในครัวเรือน ไม่ว่าจะเป็นการทอผ้า ปักผ้า จักสาน และการตีเครื่องเงิน ฯลฯ โดยใช้เวลารว่างจากอาชีพเกษตร โดยเฉพาะในช่วงฤดูแล้ง และเมื่อมีการผลิตเพิ่มขึ้น เริ่มจำหน่ายภายในชุมชน ทำให้ได้มีรายได้เสริมนอกจากอาชีพเกษตร และสำนักงานพัฒนาเกษตรที่สูงได้ร่วมกับโครงการหัตถกรรม มูลนิธิโครงการหลวง เข้าไปส่งเสริมงานฝีมือหัตถกรรมในด้านการผลิต รูปแบบ คุณภาพผลิตภัณฑ์ เพื่อพัฒนาคุณภาพและรูปแบบของสินค้าให้มีช่องทางการตลาดที่กว้างขวางมากขึ้น แต่จากการดำเนินงานที่ผ่านมา ยังประสบปัญหาทางด้านคุณภาพของงานและช่องทางในการจำหน่าย ทำให้ไม่สามารถสร้างยอดขายให้แก่กลุ่มชาติพันธุ์ได้มากนัก

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาหัตถกรรมท้องถิ่นและการตลาด ในพื้นที่โครงการหลวง มุ่งเน้นไปยังผลิตภัณฑ์หัตถกรรมของกลุ่มชาติพันธุ์ที่น่าจะมีโอกาสสูงได้แก่ ผลิตภัณฑ์ประเภทผ้าและเครื่องเงิน โดยงานหัตถกรรมเป็นเอกลักษณ์ประจำชาติพันธุ์ มีรูปแบบที่



หลากหลาย บ่งบอกถึงความเป็นเอกลักษณ์ทางวัฒนธรรม และวิถีชีวิตของกลุ่มชาติพันธุ์ การศึกษาครั้งนี้จึงจะทำการศึกษาโดยยึดชาติพันธุ์เป็นตัวแปรหลัก การศึกษาจะทำการศึกษาจากชาติพันธุ์ต่างๆ ได้แก่ ไทใหญ่ กะเหรี่ยง เข้าะฉิ่น ลัวะ ม้ง ปะหล่อง ลาหู่ อาข่า และลีซอที่อาศัยอยู่ในแหล่งผลิตหลักของพื้นที่โครงการหลวง

การศึกษาคือความเป็นไปได้ในการพัฒนาหัตถกรรมท้องถิ่นและการตลาด ในพื้นที่โครงการหลวง ในครั้งนี้ เพื่อศึกษาข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับ ทักษะ ทักษะ ความต้องการ ของกลุ่มชาติพันธุ์ในพื้นที่โครงการหลวง ที่มีต่อการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเชิงวัฒนธรรม(ประเภทผ้าและเครื่องเงิน) ความสามารถในการผลิต ปัญหา อุปสรรคในการดำเนินการ เพื่อแสวงหาผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเชิงวัฒนธรรม สำหรับตลาดระดับบนของแต่ละกลุ่มชาติพันธุ์ในพื้นที่โครงการหลวง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการส่งเสริมและพัฒนาทางด้านหัตถกรรมท้องถิ่นของกลุ่มชาติพันธุ์ในพื้นที่โครงการหลวงในอนาคต

จากโครงการ “การศึกษาคือความเป็นไปได้ในการพัฒนาหัตถกรรมท้องถิ่นและการตลาด ในพื้นที่โครงการหลวง” ที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ทางผู้วิจัยได้แยกงานวิจัยออกเป็นส่วนย่อยๆ ในขั้นต้น ได้แก่ การแยกศึกษาและจัดทำรายงานวิจัยแยกตามชาติพันธุ์ ทำให้ได้รับผลการวิจัยกลุ่มย่อยเป็น 10 ชาติพันธุ์ เพื่อศึกษาข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับ ทักษะ ความต้องการ ของกลุ่มชาติพันธุ์ ที่มีต่อการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเชิงวัฒนธรรม(ประเภทผ้าและเครื่องเงิน) ความสามารถในการผลิต ปัญหา อุปสรรคในการดำเนินการ เพื่อแสวงหาผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเชิงวัฒนธรรม สำหรับตลาดระดับบนของแต่ละกลุ่มชาติพันธุ์ซึ่งรายงานเล่มนี้เป็นรายงาน “การศึกษาคือความเป็นไปได้ในการพัฒนาหัตถกรรมท้องถิ่นและการตลาด ในพื้นที่โครงการหลวง : กรณีศึกษาชาติพันธุ์ไทใหญ่”

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อศึกษาข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับทักษะและความต้องการของชาติพันธุ์ไทใหญ่ในพื้นที่โครงการหลวงที่มีต่อการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเชิงวัฒนธรรมเฉพาะผ้าทอ ความสามารถในการผลิต ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินการ
2. วิเคราะห์โอกาสทางการตลาดของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเชิงวัฒนธรรมสำหรับตลาดระดับบน พร้อมทั้งเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาตลาดของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเชิงวัฒนธรรม สำหรับตลาดปัจจุบัน

¹ กลุ่มชาติพันธุ์อาจมีชื่อเรียกดังนี้ เผ่าลัวะ หรือ ละว้า, ปะหล่อง หรือ คาระอั้ง, กะเหรี่ยง หรือ ปกาเกอญอ, ลาหู่ หรือ มูเซอ, อาข่า หรือ อีเก้อ, เมี่ยน หรือ เข้า



แนวคิดในการศึกษา

แนวคิดด้านการตลาด (Marketing) (ศิริวรรณ , 2541)

กระบวนการวางแผนและการบริหารแนวความคิดเกี่ยวกับการตั้งราคาการส่งเสริมการตลาด การจัดจำหน่ายสินค้าบริการหรือความคิด เพื่อสร้างให้เกิดการแลกเปลี่ยน เพื่อตอบสนองความพึงพอใจของบุคคลและบรรลุเป้าหมายขององค์กร หรือกล่าวได้ว่า การตลาดเป็นการใช้เครื่องมือการตลาด โดยคำนึงถึงความพึงพอใจของลูกค้า โดยใช้ต้นทุนที่เหมาะสม และสามารถเปลี่ยนแปลงกลยุทธ์ได้ทันเวลา ส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix หรือ 4Ps) เป็นตัวแปรทางการตลาดที่ควบคุมได้ ซึ่งบริษัทใช้ร่วมกันเพื่อสนองความพึงพอใจแก่กลุ่มเป้าหมาย ประกอบด้วยเครื่องมือดังต่อไปนี้

1) ผลิตภัณฑ์ (Product) หมายถึงสิ่งที่เสนอขายโดยธุรกิจ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้พึงพอใจในผลิตภัณฑ์ที่เสนอขาย ผลิตภัณฑ์ต้องมีรรถประโยชน์ (Utility) มีคุณค่า (Value) ในสายตาของลูกค้า จึงจะมีผลทำให้ผลิตภัณฑ์สามารถขายได้ การกำหนดกลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ต้องพยายามคำนึงถึงปัจจัยต่อไปนี้ ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ (Product Differentiation) เป็นกิจกรรมการออกแบบลักษณะต่างๆ ของผลิตภัณฑ์หรือบริษัท ให้แตกต่างจากคู่แข่ง สามารถตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า องค์ประกอบหรือคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ (Product Component) เช่น ประโยชน์พื้นฐาน รูปร่างลักษณะ คุณภาพ การบรรจุภัณฑ์ ตราสินค้า ฯลฯ ตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Product Positioning) เป็นการออกแบบผลิตภัณฑ์ของบริษัทเพื่อแสดงตำแหน่งที่แตกต่าง และมีคุณค่าในจิตใจของลูกค้าเป้าหมาย การพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product Development) เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีลักษณะใหม่และปรับปรุงให้ดียิ่งขึ้น ซึ่งต้องคำนึงถึงความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น ส่วนประสมผลิตภัณฑ์ (Product Mix) และสายผลิตภัณฑ์ (Product Line) ส่วนประสมผลิตภัณฑ์ หมายถึง กลุ่มของสินค้าหลายชนิดที่ธุรกิจผลิตออกมาเสนอขายให้กับผู้ซื้อ สายผลิตภัณฑ์ หมายถึง กลุ่มของสินค้าหลายชนิดที่มีความสัมพันธ์อย่างใกล้ชิด เช่น ผลิตภัณฑ์ทำหน้าที่คล้ายคลึงกัน ผลิตภัณฑ์ขายให้ลูกค้ากลุ่มเดียวกัน เป็นต้น

2) ราคา (Price) หมายถึง คุณค่าผลิตภัณฑ์ในรูปตัวเงิน ราคาคือต้นทุน (Cost) ของลูกค้า ผู้บริโภคจะเปรียบเทียบระหว่างคุณค่า (Value) ผลิตภัณฑ์กับราคา (Price) ผลิตภัณฑ์นั้น ถ้าคุณค่าสูงกว่าราคา เขาก็ตัดสินใจซื้อ ดังนั้นผู้กำหนดกลยุทธ์ด้านราคาต้องคำนึงถึง คุณค่าที่ได้รับ (Perceived Value) ในสายตาของลูกค้า ซึ่งต้องพิจารณาว่าการยอมรับของลูกค้าในคุณค่าของ



ผลิตภัณฑ์ว่าสูงกว่าราคาของผลิตภัณฑ์นั้น ต้นทุนสินค้าและค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง ราคาสินค้าจะต้องคำนึงถึงต้นทุนสินค้า และค่าใช้จ่ายต่างๆที่เกี่ยวข้องบวกด้วยกำไรที่ต้องการ ภาวะการแข่งขัน การแข่งขันที่รุนแรงมีแนวโน้มที่ราคาสินค้าจะต่ำลง ปัจจัยอื่นๆ ได้แก่ ภาวะเศรษฐกิจ กฎหมาย ความยืดหยุ่นของอุปสงค์ (Demand) ผู้ขายวัตถุดิบและปัจจัยการผลิต และจรรยาบรรณของธุรกิจ

3) การจัดจำหน่าย (Place หรือ Distribution) หมายถึง โครงสร้างของช่องทางซึ่งประกอบด้วยสถาบันและกิจกรรม ใช้เพื่อเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์และบริการจากองค์การไปยังตลาด สถาบันที่นำผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาดเป้าหมายก็คือ สถาบันการตลาด ส่วนกิจกรรมที่ช่วยในการกระจายตัวของสินค้าประกอบด้วย การขนส่ง การคลังสินค้า และการรักษาสินค้าคงคลัง การจัดจำหน่ายประกอบด้วย 2 ส่วนต่อไปนี้ ช่องทางการจัดจำหน่าย (Channel of Distribution) หมายถึง เส้นทางที่ผลิตภัณฑ์และ(หรือ)กรรมสิทธิ์ที่ผลิตภัณฑ์ถูกเปลี่ยนมือไปยังตลาด ประกอบด้วย ผู้ผลิต คนกลาง ผู้บริโภค หรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม การสนับสนุนการกระจายตัวสินค้าสู่ตลาด (Market Logistics) หมายถึง กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายตัวผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภค หรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม ประกอบด้วย การขนส่ง (Transportation) การเก็บรักษาสินค้า (Storage) การคลังสินค้า (Warehousing) และการบริหาร สินค้าคงเหลือ (Inventory Management)

4) การส่งเสริมการตลาด (Promotion) เป็นการติดต่อสื่อสารเกี่ยวกับข้อมูลระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อ เพื่อสร้างทัศนคติและพฤติกรรมการซื้อ การติดต่อสื่อสารอาจใช้พนักงานขายทำการขาย และการติดต่อสื่อสารโดยไม่ใช้คน เครื่องมือในการติดต่อสื่อสารมีหลายประการซึ่งอาจเลือกใช้หนึ่งหรือหลายเครื่องมือ ต้องใช้หลักการใช้เครื่องมือสื่อสารแบบประสมประสานกัน (Integrated Marketing Communication: IMC) โดยพิจารณาถึงความเหมาะสมกับลูกค้า ผลิตภัณฑ์คู่แข่ง โดยบรรลุลูกมุ่งหมายร่วมกันได้ เครื่องมือส่งเสริมที่สำคัญมีดังนี้ การโฆษณา (Advertising) เป็นกิจกรรมในการเสนอข่าวสารเกี่ยวกับองค์การ และ(หรือ)ผลิตภัณฑ์ หรือความคิด ที่ต้องมีการจ่ายเงินโดยผู้อุปถัมภ์รายการ การขายโดยใช้พนักงานขาย (Personal Selling) เป็นกิจกรรมการแจ้งข่าวสารและจูงใจตลาดโดยใช้บุคคล ซึ่งจะเกี่ยวข้องกับกลยุทธ์การขายโดยใช้พนักงานขายและการจัดการหน่วยงานขาย (Sales force Management) การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion) หมายถึง กิจกรรมการส่งเสริมที่นอกเหนือจากการโฆษณา การขายโดยใช้พนักงาน การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ ซึ่งสามารถกระตุ้นความสนใจทดลองใช้ หรือการซื้อ การส่งเสริมการขายมี 3 รูปแบบคือ การกระตุ้นผู้บริโภค เรียกว่าการส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่ผู้บริโภค (Consumer Promotion) ได้แก่ การแจกของตัวอย่าง การลดราคา เป็นต้น การกระตุ้นคนกลางเรียกว่าการส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่คนกลาง (Trade Promotion) ได้แก่ การแจกรางวัลสำหรับผู้ค้าส่ง การสะสมยอดขายเพื่อรับ



รางวัลของตัวแทนขาย เป็นต้น และการกระตุ้นพนักงานขาย เรียกว่าการส่งเสริมการขายที่มุ่งสู่พนักงานขาย (Sales force Promotion) ได้แก่ การแข่งขันการทำยอดขาย การแจกโบนัสพิเศษ เป็นต้น การให้ข่าวและการประชาสัมพันธ์ (Publicity and Public Relations) การให้ข่าวเป็นการเสนอความคิดเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการที่ไม่ต้องมีการจ่ายเงิน ส่วนการประชาสัมพันธ์ หมายถึง ความพยายามที่มีการวางแผนโดยองค์การหนึ่งเพื่อสร้างทัศนคติที่ดีต่อองค์การให้เกิดกับกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง การให้ข่าวเป็นกิจกรรมหนึ่งของการประชาสัมพันธ์ การตลาดทางตรง (Direct Marketing หรือ Direct Response Marketing) และการตลาดเชื่อมต่อตรง (Online Marketing) เป็นการติดต่อสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมายเพื่อให้เกิดการตอบสนองโดยตรง หรือหมายถึงวิธีการต่างๆ ที่นักการตลาดใช้ส่งเสริมผลิตภัณฑ์โดยตรงกับผู้ซื้อ และทำให้เกิดการตอบสนองในทันที ประกอบด้วย การขายทางโทรศัพท์ การขายโดยใช้จดหมายตรง การขายโดยใช้แคตตาล็อก การขายทางโทรทัศน์ วิทยุ หรือหนังสือพิมพ์ ซึ่งจุดมุ่งใจให้ลูกค้ามีกิจกรรมการตอบสนอง เช่น ใช้รูปโปสเตอร์

แนวคิดเกี่ยวกับทัศนคติ

ความหมายของทัศนคติ (Attitudes) ที่มักจะมีผู้นำไปใช้ ได้แก่ ความหมายที่เขียนขึ้นโดย Gordon Allport ที่เขียนไว้เมื่อ 50 ปีก่อนว่า “ทัศนคติคือการเรียนรู้ที่มีความโน้มเอียงที่จะตอบสนองต่อวัตถุหรือประเภทของวัตถุในทางที่ชอบหรือไม่ชอบ” (Allport, 1935) ในการศึกษาเรื่องทัศนคตินั้น ทัศนคติจะหมายถึงสิ่งซึ่งเราทำการอธิบายด้วยวิธีการอ้างอิงถึงสิ่งที่อยู่ในความนึกคิดของผู้บริโภค ซึ่งสิ่งที่เป็นสาเหตุที่อยู่ภายในดังกล่าวนี้อาจเป็นเหตุทำให้มีผลกระทบต่อแบบของพฤติกรรมที่แสดงออก

แนวความคิดเกี่ยวกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการพัฒนาตลาด

The Ansoff Matrix อาจเรียกว่า Product Market Expansion Grid, the Growth Vector Matrix and the Product Market Matrix โดยที่ H. Igor Ansoff ได้ตีพิมพ์เกี่ยวกับการวิเคราะห์การเจริญเติบโตโดยใช้แมทริกซ์เป็นครั้งแรกในวารสาร Harvard Business Review ฉบับเดือนกันยายน/ตุลาคม ปี ค.ศ.1957 แมทริกซ์เป็นหนึ่งในเครื่องมือวิเคราะห์ที่ได้รับความนิยมมากที่สุดในการระบุถึงกลยุทธ์ทางเลือกที่กิจการจะใช้ในการเจริญเติบโต

Product / Market Expansion Grid เป็นเครื่องมือในการวางแผนที่ช่วยกิจการระบุถึงโอกาสทางการตลาดโดยใช้หนึ่งในสี่ของวิธีการ ที่ประกอบด้วย การเจาะตลาด การพัฒนาตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การขยายตัวด้านอื่น ดังแสดงในตารางที่ 1-1



การเจาะตลาด (Market penetration) ในการใช้กลยุทธ์นี้กิจการจะเติบโตโดยการเพิ่มยอดขายของสายผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในตลาดปัจจุบันโดยไม่ต้องปรับเปลี่ยนผลิตภัณฑ์

การพัฒนาตลาด (Market development) ในการใช้กลยุทธ์นี้กิจการจะเติบโตโดยการหาและพัฒนาส่วนของตลาดใหม่สำหรับผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในปัจจุบัน

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Product development) ในการใช้กลยุทธ์นี้กิจการจะเติบโตโดยปรับปรุงผลิตภัณฑ์ที่มีในปัจจุบันให้ดีขึ้นหรือนำเสนอสินค้าใหม่ในส่วน of ตลาดที่มีอยู่ในปัจจุบัน

การขยายตัวด้านอื่น (Diversification) ในการใช้กลยุทธ์นี้กิจการจะเติบโต โดยการซื้อหรือเริ่มธุรกิจใหม่ที่อยู่นอกสายผลิตภัณฑ์ที่กิจการมีอยู่และส่วนของตลาดที่มีอยู่

รูปที่ 1-1 การขยายผลิตภัณฑ์และตลาด (Product / market expansion grid)

		ผลิตภัณฑ์	
		ปัจจุบัน	ใหม่
ตลาด	ปัจจุบัน	การเจาะตลาด	การพัฒนาผลิตภัณฑ์
	ใหม่	การพัฒนาตลาด	การขยายตัวด้านอื่น

การตลาดย้อนยุค (Retro Marketing) (ชูศักดิ์และมนัสศิริ, 2548)

การย้อนอดีต (Retroscape) นั้นมีอยู่ 2 แกน ฟังก์ชันทางซ้ายมือนั้นหมายถึงอะไรที่เป็นของแท้ ดั้งเดิมมี "Originality" ส่วนอีกฟังก์ชันขวามือเป็นการทำเลียนแบบขึ้นมาราวกับว่าเป็นของแท้ ดั้งเดิม ฟังก์ชันขวามือนี้เป็นพวก "Resemblance" ระดับของความเป็นของแท้จะลดลงตามลำดับเมื่อเราเคลื่อนจากซ้ายไปขวา ทั้งหมดแบ่งออกเป็น 4 ขั้นตอน ดังนี้



รูปที่ 1-1 แสดงระดับของความเป็นของแท้

Originality	ขั้นที่ 1	ขั้นที่ 2	ขั้นที่ 3	ขั้นที่ 4	Resemblance
	-Re-Search -Remain -Recount	-Repair -Restore -Revamp	-Rename -Regroup -Revive -Recapitulation	-Replicate -Remake -Reclaim -Repro -Refer Reactivate -Retro Futuristic	
	Trueno Retro	Semi Retro	Neo Retro	Pseudo Retro	
	-Authenticity -Antique			- Inauthenticity -Pseudoantique	

ขั้นที่ 1: Trueno Retro

แกนซ้ายสุด ตรงนี้เป็นของแท้ ดั้งเดิม “ไม่จำเป็น” ต้องอยู่ในสภาพที่ดี ความรู้สึกที่ได้เข้าไปจดจำ หาข้อมูล รอคอยรอค้น ของพวกนี้แต่ละอย่างนั้นก่อให้เกิดความสุข ทางใจอย่างยิ่ง ต้องเสาะหา (Re-Search) เพื่อให้ได้ของที่คงสภาพเดิมมากที่สุด (Remain)

ขั้นที่ 2: Semi Retro

มีการปรับ ซ่อม แปลง ไปบ้างจากของแท้ดั้งเดิม มีรูปภาพ ขั้นที่ 2 มีการ Repair, Restore, Renovate มีการเทียบสเปกเทียบเบอร์ ใช้ของใหม่ใส่เข้าแทนที่บางตัวที่หาไม่ได้ มีการซ่อม สร้างใหม่ผสม ไม่ได้ Remain, Antique ดั้งเดิม ดังขั้นที่ 1 ขั้นที่ 2 Revamp เช่น ใส่ใส่ทุเรียนเพิ่มเข้าไปในขนมเปี๊ยะ ไม่ได้ใช้สูตรวางดังต่อไป



ขั้นที่ 3: Neo Retro

ขั้นที่ 3 นั้นเป็นบริเวณที่เก็บซากเก่าเอามาทำใหม่ก็ไม่ใช่ ทำใหม่ให้เป็นของเก่าก็ไม่เชิง เช่น เอาเรือบรรทุกข้าวยุคนจีนใช้ขนข้าวมาตกแต่งบรรยากาศใหม่ หูหระ ปรับเป็นมุมพักผ่อน นั่งเล่น มีหลายห้องนอน ตั้งอำนวยความสะดวกครบครัน เรือเอี่ยมจิ้นปรับสภาพเป็น “Antiquarianist” ทั้งความโรแมนติก ลักษณะ “Romanticist” ผสมกับการตกแต่งทันสมัยได้ ความหมาย Modernist รวมกันเป็น “Anachonist” ในการย้อนสู่อดีต

ขั้นที่ 4: Pseudo Retro

ถือเป็น Retro ที่ทำขึ้น “เสมือน” ประหนึ่งดังว่าเป็นของเก่าจริงๆ แต่เป็นของใหม่ที่ทำขึ้น ในวิถียุคเก่า ขนมเปี๊ยะรุ่นใหม่ที่ใส่ตัวโครงเดิม แต่ภายในกลายเป็นชาเขียว ลูกพรุน สาหร่าย สไปรูลีน่า บราวน์ กาแฟปูชิโนของ Starbuck U.S.A. ถือเป็น “Pseudo Retro” อาศัยทำร่างแห่ง ขนมเปี๊ยะ ความดั้งเดิมหายไปสิ้น เหลือกลิ่นอายจางๆ เกลมความเป็นตำนาน เพียงแต่กล่าวอ้างถึง (Reclaim) “ทาง” ของขนมเปี๊ยะ

ขอบเขตของการศึกษา

ประชากรในการศึกษา

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาหัตถกรรมท้องถิ่นและการตลาด ในพื้นที่โครงการหลวง : กรณีศึกษาชาติพันธุ์ไทใหญ่ ขอบเขตการศึกษา เป็นการศึกษาเชิงลึกเฉพาะกลุ่มชาติพันธุ์ที่สนใจ ประชากรในการศึกษาครั้งนี้ได้แก่ กลุ่มประชากรชาติพันธุ์ไทใหญ่ ที่ทำงานหัตถกรรมผ้าทอ และอาศัยอยู่ในแหล่งผลิตหลักของพื้นที่โครงการหลวงที่ หมอกจ๋าม

ขอบเขตเนื้อหา

ขอบเขตเนื้อหา ทำการศึกษาถึง ทักษะคิด ความต้องการ ศักยภาพในการผลิต ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินการผลิต และการตลาดของกลุ่มชาติพันธุ์ไทใหญ่ ในแหล่งผลิตหลักของพื้นที่โครงการหลวงหมอกจ๋าม โดยศึกษาจากหัตถกรรมประเภทผ้าทอ ตลอดจนวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเชิงวัฒนธรรมสำหรับตลาดระดับบน พร้อมทั้งเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาตลาดของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเชิงวัฒนธรรม สำหรับตลาดปัจจุบัน และตลาดระดับบน



วิธีการศึกษา

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาหัตถกรรมท้องถิ่นและการตลาด ในพื้นที่โครงการหลวง : กรณีศึกษาชาติพันธุ์ไทใหญ่ ที่อาศัยอยู่ในแหล่งผลิตหลักของพื้นที่โครงการหลวงหมอกจำ

ข้อมูลและแหล่งข้อมูล

ในครั้งนี้ได้ทำการศึกษาโดย ศึกษาจากแหล่งข้อมูล 2 ประเภทดังนี้

1. ข้อมูลเบื้องต้น(Primary data) เป็นข้อมูลที่รวบรวมจากแหล่งข้อมูลโดยตรง มีวิธีการเก็บรวบรวมข้อมูลแบ่งเป็น 2 ลักษณะ คือ

1.1 การสำรวจพื้นที่ที่ศึกษา เพื่อสังเกตข้อมูลโดยทั่วไป และสอบถามเบื้องต้นจากเจ้าหน้าที่ที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้เข้าใจสภาพความเป็นอยู่ และพื้นที่ ใช้เป็นแนวทางในการสัมภาษณ์ต่อไป

1.2 การสัมภาษณ์บุคคลที่เกี่ยวข้อง โดยใช้แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง ซึ่งบุคคลที่รับการสัมภาษณ์ประกอบด้วย

1.2.1 หัวหน้าศูนย์พัฒนาโครงการหลวงเพื่อทราบลักษณะข้อมูลเบื้องต้น เช่น จำนวนและลักษณะของกลุ่มชาติพันธุ์ภายในสังกัดของศูนย์ เช่น ประเภทหัตถกรรมที่ทำ รายชื่อบุคคลและหน่วยงานสนับสนุนที่เกี่ยวข้องในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรม ทั้งในด้านการส่งเสริม การผลิต การจัดจำหน่าย และ ปัญหาและอุปสรรค เป็นต้น

1.2.2 หัวหน้ากลุ่ม/ผู้เกี่ยวข้อง/หน่วยงานสนับสนุน เพื่อทราบข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หัตถกรรมในด้านต่างๆ เช่นการดำเนินการด้านการผลิต การบริหารจัดการแหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ การตลาด เรื่องราวความเป็นมาของผลิตภัณฑ์ที่ผลิต (ถ้ามี) ตลอดจนทัศนคติ ความต้องการ และความคาดหวังของกลุ่มชาติพันธุ์ต่างๆ ในการผลิตสินค้าหัตถกรรม และปัญหาและอุปสรรค เป็นต้น

1.2.3 กลุ่มชาติพันธุ์ที่ผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรมประเภทผ้าในพื้นที่โครงการหลวง เพื่อทราบถึง ทัศนคติ ความต้องการ และความคาดหวังของกลุ่มชาติพันธุ์ในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรม

1.3 สังเกต และรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับชนิดผลิตภัณฑ์ที่ผลิต ถ่ายภาพผลิตภัณฑ์ และรวบรวมตัวอย่างผลิตภัณฑ์



2. ข้อมูลทุติยภูมิ (Secondary data) เป็นการศึกษาค้นคว้ารวบรวมข้อมูลจากหนังสือ ตำรา เอกสารต่างๆ รวมทั้งงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (อาร์ยัวร์ธ, 2549) ต้องการเข้าใจความหมาย กระบวนการความรู้สึคนึกคิดโดยเชื่อมโยงกับบริบทของสังคม

การคัดเลือกตัวอย่าง

การคัดเลือกตัวอย่าง เป็นการสุ่มโดยอาศัยการสุ่มชนิดที่ไม่ทราบโอกาสหรือความน่าจะเป็นที่จะถูกเลือกเป็นตัวอย่าง (Non-probability sampling) แต่จะใช้วิธีการเลือกแบบเจาะจง จำนวน ตัวอย่าง เนื่องจากเป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ จึงใช้ตัวอย่างจำนวนน้อย (อาร์ยัวร์ธ, 2549)

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

ในการศึกษานี้ ผู้ศึกษาได้ใช้เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูล ดังนี้

1. การสังเกต ผู้ศึกษา ใช้กระบวนการสังเกต ประกอบการซักถาม การจดบันทึกและการบันทึกภาพ เกี่ยวกับลักษณะทางวัฒนธรรม สภาพวิถีการดำเนินชีวิตของสมาชิกในชุมชน รวมถึงสภาพทางเศรษฐกิจ กระบวนการผลิต แนวทางการออกแบบลวดลาย และการจัดการตลาด

2. สัมภาษณ์ ใช้แบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง จำนวน 3 ชุด ดังนี้

2.1 แบบสัมภาษณ์ชุดที่ 1 แบบสัมภาษณ์ หัวหน้าศูนย์ พัฒนาโครงการหลวง

เพื่อทราบลักษณะข้อมูลเบื้องต้น เช่น จำนวนและลักษณะของกลุ่มชาวไทยภูเขาภายในสังกัดของศูนย์ เช่น ประเภทหัตถกรรมที่ทำ รายชื่อนักกลและหน่วยงานสนับสนุนที่เกี่ยวข้องในการผลิตผลิตภัณฑ์หัตถกรรม ทั้งในด้านการส่งเสริมการผลิต การจัดทำหน่าย และ ปัญหาและอุปสรรค เป็นต้น (แบบสัมภาษณ์ในภาคผนวก)

2.2 แบบสัมภาษณ์ชุดที่ 2 แบบสัมภาษณ์ หัวหน้าหมู่บ้าน/หัวหน้ากลุ่ม/ผู้/หน่วยงานสนับสนุน

เพื่อทราบข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หัตถกรรมในด้านต่างๆ เช่น การดำเนินการด้านการผลิต การบริหารจัดการ แหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ การตลาด เรื่องราวความเป็นมาของผลิตภัณฑ์ที่ผลิต (ถ้ามี) ตลอดจนทัศนคติ ความต้องการ และความคาดหวังของกลุ่มชาติพันธุ์ต่างๆ ในการผลิตสินค้าหัตถกรรม และ ปัญหาและอุปสรรค เป็นต้น (แบบสัมภาษณ์ในภาคผนวก)



2.3 แบบสัมภาษณ์ชุดที่ 3 แบบสัมภาษณ์ ผู้ผลิตชิ้นงานหลักสูตร

เพื่อทราบถึง ทักษะ ทักษะ ความต้องการ และความคาดหวังของกลุ่มชาติพันธุ์ในการผลิตผลิตภัณฑ์หลักสูตร(แบบสัมภาษณ์ในภาคผนวก)

การสร้างเครื่องมือ

เครื่องมือที่ใช้ครั้งนี้เป็นแบบสัมภาษณ์ที่ผู้ศึกษาสร้างขึ้น โดยมีขั้นตอนดังนี้

1. ศึกษาเอกสารงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ตลอดจนข้อมูลการส่งเสริมทั้งหน่วยงานของรัฐบาล และเอกชนเพื่อมาใช้เป็นแนวทางในการสัมภาษณ์
2. ศึกษารูปแบบและวิธีการสัมภาษณ์
3. ประมวลรายละเอียดจากเอกสารงานวิจัย เอกสารที่เกี่ยวข้อง การสอบถามผู้เกี่ยวข้อง เบื้องต้น
4. สร้างแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้าง
5. ประชุมกลุ่มวิจัยย่อย เพื่อปรับปรุงแก้ไข
6. ประชุมกลุ่มวิจัยกลุ่มใหญ่ และผู้มีส่วนเกี่ยวข้อง เพื่อแก้ไขปรับปรุงแบบสัมภาษณ์
7. นำแบบสัมภาษณ์ที่สมบูรณ์แล้วไปดำเนินการเก็บข้อมูล

วิธีการเก็บรวบรวมข้อมูล

ทำได้โดยการ สังเกต การสัมภาษณ์เจาะลึก และ การจัดสนทนากลุ่ม

การตรวจสอบข้อมูล

การตรวจสอบข้อมูลทำตามลำดับขั้นดังนี้

1. ประมวลรูปภาพ เครื่องบันทึกเสียงดิจิทัล เทปบันทึกเสียง เพื่อใช้ประกอบการวิเคราะห์ เปรียบเทียบกับข้อมูลที่จดบันทึกมาในแบบสัมภาษณ์
2. ตรวจสอบจำนวนตัวอย่าง ตรวจสอบความถูกต้อง และความสมบูรณ์ของข้อมูลตามวัตถุประสงค์ หากยังไม่สมบูรณ์ในส่วนใด มีการเก็บรวบรวมข้อมูลเพิ่มเติม
3. รวบรวมข้อมูลที่ได้จากการสังเกตและสัมภาษณ์ นำไปประชุมกลุ่มย่อยในคณะผู้วิจัย เพื่อตรวจสอบความถูกต้องสมบูรณ์ของข้อมูลร่วมกัน ก่อนนำข้อมูลไปใช้ในการทำรายงาน และการวิเคราะห์ต่อไป



การวิเคราะห์ข้อมูล เป็นการวิเคราะห์จากเนื้อหาที่ได้จากข้อมูลทุติยภูมิ และปฐมภูมิต่างๆ
เป็นการวิเคราะห์เชิงตรรกะเป็นหลัก

การรายงานผล รายงานผลโดยอ้างอิงคำพูดหรือเรื่องราวจริงจากกลุ่มตัวอย่าง (Report rich
narrative) การสรุปผล จะสามารถใช้อ้างอิงได้เฉพาะกลุ่ม



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



บทที่ 2

ประวัติความเป็นมาของชาติพันธุ์และชุมชน

ประวัติความเป็นมาของชาวไทใหญ่ การตั้งถิ่นฐาน วิถีชีวิต ขนบธรรมเนียมประเพณี และความเป็นอยู่ของชุมชนบ้านใหม่หมอกจ้าม อำเภอแม่ฮาด จังหวัดเชียงใหม่ มีรายละเอียดดังนี้

ประวัติความเป็นมาของชาวไทใหญ่

สุทศน์ กันทะมา (2542) ได้ให้รายละเอียดเกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของชาวไทใหญ่และชาวไทใหญ่ในประเทศไทยว่า ชาวไทใหญ่ เป็นชื่อที่ใช้เรียกในภาษาไทยและมีชื่อเรียกอย่างอื่นๆ เช่น ชาวล้านนาเรียกว่า “เงี้ยว” ชาวพม่าเรียกว่า “ฉาน” หรือ “ชาน” แต่จะเรียกตัวเองว่า “กนไต” หรือ “กนไตหลวง” เป็นกลุ่มชาติพันธุ์หนึ่งของชาติพันธุ์ไต เป็นชนชาติเก่าแก่ที่มีถิ่นฐานอยู่ในรัฐฉานทางทิศตะวันออกเฉียงเหนือของสหภาพพม่า มีอาณาเขตกว้างขวางประมาณ 37,760 ตารางกิโลเมตร มีอารยธรรมนับพันปี รัฐไทใหญ่รุ่งเรืองมากมีเมืองต่างๆ มากมาย เช่น เชียงตุง สี่ป้อ แสนหวี หมอกใหม่ เป็นต้น แต่ละเมืองมีเจ้าเมือง เรียกว่า “เจ้าฟ้า” ปกครอง ต่อมาตกอยู่ภายใต้การปกครองของพม่าในสมัยพระเจ้าบุเรงนองและถูกผนวกเข้ากับพม่าในอาณานิคมของอังกฤษ และเมื่อพม่าพ้นจากการเป็นอาณานิคมแล้วก็ไม่ได้อิสระจากพม่า และบางกลุ่มได้กระจายอยู่ในภูมิภาคเอเชีย ตะวันออกเฉียงใต้ โดยเฉพาะบริเวณชายแดนไทย พม่า ลาว และจีน ที่มีกลุ่มชาติพันธุ์ไตหลายกลุ่มอาศัยอยู่ เช่น ไตหลวง ไตลื้อ ไตจีน ไตยอง ไตยวน ไตหย่า ไตแวง ไตแงน ไตเข้ม เป็นต้น

ชาวไทใหญ่มีลักษณะเด่นที่รู้จักกันดีคือ ถิ่นอาศัย และอีกอย่างหนึ่งเป็นผู้มีศรัทธาแรงกล้าในการทำบุญทำทาน อย่างที่คนเมืองมีคำพูดว่า “กินอย่างม่าน ดานอย่างเงี้ยว” หมายความว่า พม่าถือเรื่องกินเป็นเรื่องสำคัญ ส่วนคนไทใหญ่ถือการทำบุญทำทานเป็นเรื่องยิ่งใหญ่

ชาวไทใหญ่มีภาษาเป็นของตัวเองทั้งภาษาพูด ภาษาเขียน ภาษาพูดคล้ายคลึงกับภาษาไทย ส่วนภาษาเขียนคล้ายคลึงกับอักษรเบรลล์และพม่า การแต่งกายเสื้อผ้าของผู้หญิงจะมีลักษณะเฉพาะคล้ายเสื้อของพม่า มีทั้งแขนสั้นและแขนยาวป้ายจากซ้ายมาติดกระดุมด้านขวา ตามคอและชายเสื้อนิยมปักกลด ส่วนท่อนล่างนุ่งผ้าซิ่น ผู้ชายนิยมเสื้อสีดอกฝ้าย กอกลมผ่ากลางติดกระดุมผ้าแบบ



กระดุมจีน สวมกางเกงกว้างกันหย่อน เมื่อออกนอกบ้าน ทั้งผู้หญิงและผู้ชายสวมหมวกที่เรียกว่า “ก๊อบไต” ทำจากกาบไม้หรือสานด้วยเส้นตอกเป็นปีกกว้างมียอดแหลม

ชาวไทใหญ่ในประเทศไทย

ชาวไทใหญ่ส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในจังหวัดแม่ฮ่องสอน เดิมเป็นกลุ่มชนชาวไทใหญ่ที่อพยพมาจากรัฐฉานของประเทศพม่า โดยมาปลูกสร้างบ้านเรือนกระจายเป็นหย่อมๆ ในราวปี พ.ศ. 2374 ตรงกับรัชสมัยของพระบาทสมเด็จพระนั่งเกล้าเจ้าอยู่หัว รัชกาลที่ 3 แห่งกรุงรัตนโกสินทร์ พระเจ้ามหาพรหมประเทศ (เจ้าหลวงมหายวศ์) เจ้าผู้ครองนครเชียงใหม่องค์ที่ 5 ประสงค์จะได้ช้างป่ามาฝึกใช้งาน จึงให้เจ้าแก้วเมืองมา คุมไพร่พลหมอควาญช้างต่อจากเชียงใหม่โดยผ่านเมืองปายมุ่งหน้าไปทางทิศตะวันตกกลงมาทางใต้ตามลำน้ำปาย พบหมู่บ้าน เล็ก ๆ ริมน้ำปายมีภูมิประเทศที่เหมาะสมมาก มีที่ราบกว้างขวาง จึงได้ตั้งค่ายพัก และได้ประชุมหารือกับชาวบ้านให้บุกเบิกที่เพื่อใช้ในการทำไร่นา และได้ทำการคัดเลือกหัวหน้าทำหน้าที่ปกครองหมู่บ้านอย่างเป็นทางการ โดยเจ้าแก้วเมืองมา ได้แต่งตั้งให้พะกะหม่องให้เป็น “เหง” (คำว่า เหง หมายถึง คำนัน) และได้ตั้งชื่อหมู่บ้านนี้ว่า บ้านโป่งหมู ตามลักษณะภูมิประเทศที่มีโป่งดินอยู่ทั่วไปและมีหมูป่าลงมากินโป่ง ต่อมาชื่อนี้ได้ถูกเพี้ยนไปเป็น “ปางปงหมู”

เจ้าแก้วเมืองมาได้เคลื่อนขบวนลงมาทางทิศใต้ มาถึงลำห้วยแห่งหนึ่ง มีหมู่บ้านชาวไทใหญ่เข้ามาอาศัยทำกินอยู่ก่อนแล้ว จึงได้หยุดขบวนพักและให้ไพร่พล พวกช้างต่อและหมอควาญออกไปทำการจับช้างป่า พร้อมทั้งจัดตั้งคอกฝึกสอนช้างที่ริมฝั่งห้วย เจ้าแก้วเมืองมาพิจารณาภูมิประเทศเห็นว่า บริเวณนี้มีภูมิประเทศที่เหมาะสม ประกอบกับมีพื้นที่ราบทำเรือสวนไร่มาได้ จึงมอบหมายให้นายแสนโกม บุตรเขยของพะกะหม่อง ออกไปเกลี้ยกล่อมผู้คนมาอยู่รวมกันมากขึ้น และแต่งตั้งให้นายแสนโกม เป็น ก้างปกครองหมู่บ้านนี้ (คำว่า ก้าง หมายถึง ผู้ใหญ่บ้าน) และตั้งชื่อหมู่บ้านนี้ว่า แม่ฮ่องสอน ต่อมาได้เพี้ยนไปเป็น “แม่ฮ่องสอน”

เมื่อเจ้าแก้วเมืองมายกขบวนกลับเชียงใหม่ พะกะหม่อง และนายแสนโกม ได้ขอทำการตัดไม้สักส่งขายให้ชาวอังกฤษในพม่า เมื่อได้เงินมา ส่วนหนึ่งถวายเจ้าเมืองเชียงใหม่ อีกส่วนนำมาใช้พัฒนาหมู่บ้านจนกลายเป็นหมู่บ้านใหญ่ จนปี พ.ศ. 2399 ได้เกิดการรบระหว่างเจ้าฟ้าไทใหญ่ในประเทศพม่า ได้มีเจ้าฟ้าชาวไทใหญ่และครอบครัวพร้อมบริวารอพยพมาอยู่ตามบ้านปางหมู แม่ฮ่องสอน ขุนยวม ปาย เป็นจำนวนมากขึ้น จนปี พ.ศ. 2417 ในสมัยเจ้าอินทวิชยานนท์ ได้ยกฐานะเมืองแม่ฮ่องสอนเป็นเมืองหน้าด่าน มีเมืองขุนยวม เมืองปาย เมืองยวม (แม่สะเรียง) เป็นเขต



แดน และแต่งตั้งให้ ชานกะเล ซึ่งปกครองเมืองขุนยวมมาเป็นพญาสิงหนาทราชาเป็นผู้ปกครองเมือง

จนปี พ.ศ. 2443 ในรัชสมัยของพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว รัชกาลที่ 5 แห่งกรุงรัตนโกสินทร์ ได้จัดระเบียบการปกครอง เรียกว่า “บริเวณเชียงใหม่ตะวันตก” ตั้งที่ทำการแขวงที่เมืองขุนยวม

ปี พ.ศ. 2446 ตั้งเป็นเมืองจัตวาขึ้นต่อมณฑลพายัพแล้วย้ายที่ทำการไปตั้งที่เมืองแม่ฮ่องสอน แล้วเปลี่ยนชื่อเมืองแม่ฮ่องสอนเป็นบริเวณพายัพเหนือ จนปี พ.ศ. 2476 เลิกการปกครองเป็นมณฑล และจัดตั้งเป็นจังหวัดแม่ฮ่องสอน ตามระบบการบริหารราชการแผ่นดิน จนปัจจุบันจากหลักฐานการอพยพดังกล่าว เห็นได้ว่ากลุ่มชนที่มาตั้งรกรากถิ่นฐานในจังหวัดแม่ฮ่องสอน เมื่อประมาณ 170 ปีย้อนหลัง คือ กลุ่มชนไตหรือชาวไทใหญ่ และเป็นกลุ่มชนที่มีความสำคัญในการสร้างสิ่งต่าง ๆ ทางวัฒนธรรม ที่สืบทอดต่อกันมาเป็นเอกลักษณ์ประจำกลุ่ม ไม่ว่าจะเป็นขนบธรรมเนียมประเพณี ความเชื่อ พิธีกรรมต่าง ๆ ศิลปกรรม สถาปัตยกรรม เป็นมรดกทางสังคมจนปัจจุบัน

ความเป็นมาของบ้านใหม่หมอกจ๋าม ประเพณีวัฒนธรรมและชุมชน

แก่นจันทร์ มะลิซอ (2546) ได้ศึกษาความเป็นมา ชุมชน เศรษฐกิจ วัฒนธรรมประเพณี และผ้าทอกับความสำคัญของคนในชุมชนใหม่หมอกจ๋าม ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

บ้านใหม่หมอกจ๋าม ในอดีตมีชื่อเรียกว่า “บ้านเวียงหมอกจ๋ามเปา” แต่มาในปัจจุบันได้เรียกชื่อสั้นลงเป็น “บ้านใหม่หมอกจ๋าม” การก่อตั้งหมู่บ้านเริ่มตั้งแต่วันที่ 22 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2506 โดยผู้ที่มานุกเบิกเพื่อหาทำเลที่เหมาะสมในการก่อตั้งหมู่บ้านมี 4 ท่าน ได้แก่ พ่อเผ่าโริ๊ะ พ่อเผ่าแสนใจ พ่อเผ่าแหงกอน และพ่อเผ่าแหงวง ซึ่งทั้ง 4 ท่าน ได้ย้ายมาจากอำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงราย และมาอาศัยอยู่ในหมู่บ้านท่าตอน อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงใหม่ แต่ในขณะนั้นได้มีตำรวจตระเวนชายแดน (ตชด.) ให้ชาวบ้านที่มาจากต่างจังหวัดย้ายไปอาศัยอยู่ที่อื่น เพราะได้มีการสู้รบระหว่างว้าแดง (ว้าแดง คือ ทหารพม่ากลุ่มหนึ่ง) กับตอไข่ (ตอไข่ คือ ทหารของชนกลุ่มน้อยพม่า) ดังนั้นทั้ง 4 ได้อพยพและเดินทางสำรวจหาทำเลที่เหมาะสมในการตั้งถิ่นฐาน ในการสำรวจพื้นที่ได้มีการเคลื่อนย้าย 4 ครั้ง จึงได้ทำเลที่เหมาะสมคือ บ้านใหม่หมอกจ๋ามในปัจจุบัน

ต่อมาได้ไปชักชวนชาวบ้านครอบครัวอื่นๆ จากหมู่บ้านท่าตอนให้ย้ายมาอยู่รวมกัน ซึ่งขณะนั้นได้มีผู้ที่ย้ายมาทั้งหมด 17 ครอบครัว



บุคคลกลุ่มนี้เป็นกลุ่มแรกที่เข้ามาบุกเบิกและอาศัยอยู่ในบ้านใหม่หมอกจ๋าม ในขณะเดียวกันได้มีข้อมูลที่บันทึกไว้ในศูนย์ข้อมูลประจำหมู่บ้านใหม่หมอกจ๋าม เกี่ยวกับประวัติความเป็นมาของหมู่บ้านว่าชาวบ้านใหม่หมอกจ๋ามเรียกหมู่บ้านของตนเองว่า “บ้านใหม่” เดิมมีชื่อเรียกกันว่า “โป่งป้อม” การศึกษานี้ไม่พบหลักฐานบันทึกหรือตำนานเกี่ยวกับหมู่บ้าน จากการศึกษาสำรวจสภาพที่ตั้งของหมู่บ้าน และบริเวณใกล้เคียงพบว่ามีซากคันดินลักษณะดินแดงอัดแน่นและเศษอิฐตกหล่นอยู่บ้าง แนวคันดินแบ่งออกเป็น 2 แนว แนวหนึ่งล้อมคอยหมอกจ๋ามและพื้นที่โรงเรียนไปจนจดฝั่งแม่น้ำทั้งด้านตะวันออกและทิศตะวันตกอีกแนวหนึ่งโอบอ้อมคอยหมอกเป่า ด้านริมฝั่งแม่น้ำทั้งสองมีพื้นที่ยื่นล้ำออกไปเป็นผืนกว้างลักษณะคล้ายพื้นที่สร้างป้อม เจึงเนินบนซากฐานเจดีย์บนคอยหมอกเป่า และพบวัดร้างในพื้นที่ถัดจากเขตลำน้ำลงไป

ราษฎรผู้แรกที่เข้ามาตั้งถิ่นฐานในหมู่บ้านเป็นคู่สามีภรรยาซึ่งเดิมอาศัยหมู่บ้านเมืองออน ต.แม่แตง อ.แม่แตง จ.เชียงใหม่ อพยพตามลำน้ำกกขึ้นมาและพักที่บ้านดอนแม่สาว ต.ท่าตอน อ.แม่เมาะ ประมาณ 3 เดือน จนสิ้นฤดูฝนจึงเดินทางต่อมายังเนินเขาเขตคอยลำน้ำวุ่น ซึ่งเป็นที่อยู่อาศัยปัจจุบันต่อมา พ.ศ. 2503 ชาวไทกลุ่มแรกจำนวน 8 ครอบครัว จาก อ.แม่เมาะ จ.เชียงราย ได้เข้ามาตั้งถิ่นฐานโดยเดินทางเข้ามาแะพักอาศัยอยู่กับชาวไทบ้านน้ำยอนระยะหนึ่งได้สำรวจเลือกหาที่ตั้งถิ่นฐานโดยล่องเรือตามลำน้ำกก พบพื้นที่ที่มีความอุดมสมบูรณ์ จึงได้อพยพครอบครัวเข้ามาอยู่และสร้างที่ทำกิน ต่อมา พ.ศ. 2516 ประกาศกระทรวงมหาดไทยให้บ้านใหม่หมอกจ๋ามเป็นหมู่ที่ 13 ขึ้นกับ ต.แม่เมาะ และมีการจัดระเบียบตามรูปแบบของรัฐ โดยมี นายแสง สุนันท์ เป็นผู้ใหญ่บ้าน เมื่อมีประชากรมากขึ้นจึงแยกเขตเป็นหมู่ที่ 8 ใน พ.ศ. 2528 ได้มีประกาศกระทรวงมหาดไทยให้หมู่บ้านใหม่หมอกจ๋าม เป็นหมู่บ้าน ป.ช.ค. (อาสาป้องกันตนเองชายแดน) อยู่ในความดูแลของกองร้อยตำรวจตระเวนชายแดนที่ 344 และในปี พ.ศ. 2529 ได้รับคัดเลือกเป็นหมู่บ้านแผ่นดินธรรมแผ่นดินทอง เพื่อเป็นอนุสรณ์และถวายเป็นราชสักการะเนื่องในมหามงคลสมัยที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงพระเจริญพระชนมายุครบ 60 พรรษาในปี พ.ศ. 2530

ในปีพ.ศ. 2506 ซึ่งเป็นปีเดียวกับกลุ่มบุคคลทั้ง 17 ครอบครัวย้ายเข้ามาอยู่ มีการก่อสร้างวัดขึ้นโดยได้สร้างเป็นวัดชั่วคราว และได้มีนิต์สามเณรจากวัดท่าตอนมาจำพรรษาที่วัด 1 รูป ซึ่งสามเณรที่จำพรรษาที่วัดชาวบ้านเรียกว่า “เณรกร” จากนั้นได้นิต์สามเณรจากวัดท่าตอนเช่นกันมาจำวัดสัปดาห์ละ 3 รูป โดยให้ผลัดเปลี่ยนหมุนเวียนกันมาจำวัด ต่อมาได้มีเจ้าอาวาสเข้ามาจำพรรษาอยู่ที่วัดจึงเริ่มมีเจ้าอาวาสจำวัดใหม่หมอกจ๋ามตั้งแต่นั้นมา

ในปี พ.ศ. 2515 พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงเสด็จพระราชดำเนินไปยังหมู่บ้านวังดินที่มีอาณาเขตติดต่อกับบ้านใหม่หมอกจ๋าม และชาวบ้านที่อาศัยอยู่ในบ้านใหม่หมอกจ๋ามได้เข้าเฝ้ารับเสด็จ และได้้นำการฟ้อนไต (ไต คือ ไทใหญ่) ไปฟ้อนถวายหน้าพระที่นั่ง พระองค์ทรงสน



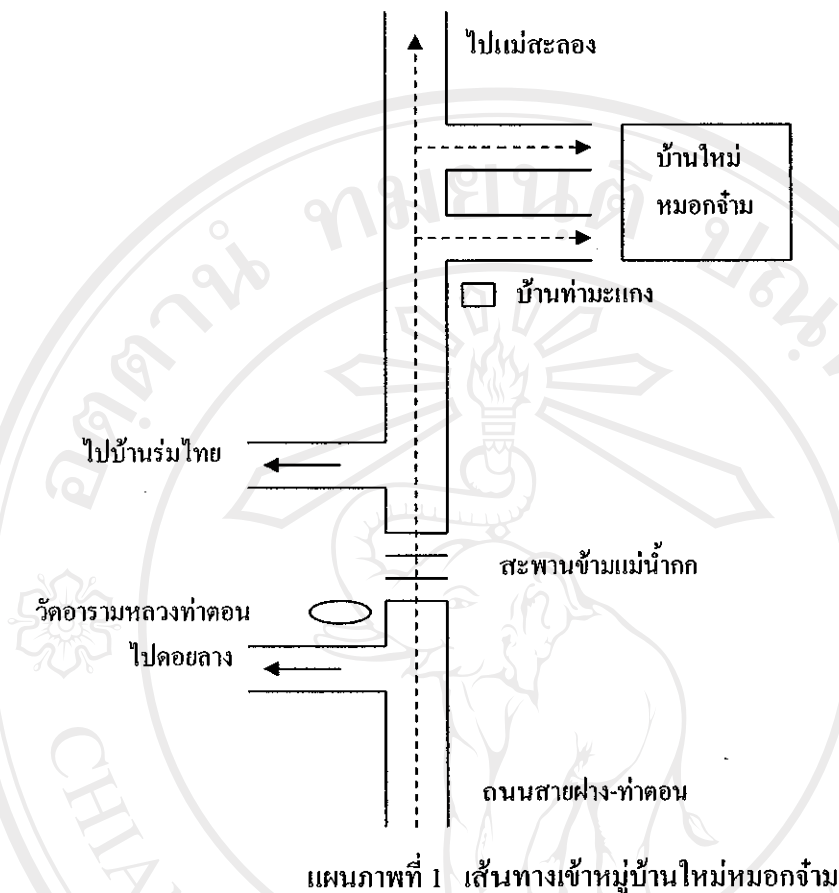
พระทัย “ว่าพวกเขาเหล่านี้เป็นใคร และมาจากไหน” ประชาชนที่เข้ารับเสด็จกราบถวายบังคมทูลว่า “เป็นชาวบ้านที่อาศัยอยู่ในบ้านใหม่หมอกจ๋าม” จากนั้นพระองค์ท่านได้ทรงซักถามความต้องการของชาวบ้าน ประชาชนกล่าวว่า “พวกเราต้องการ โรงเรียนเพื่อให้ลูกหลานได้เรียนหนังสือ”

เมื่อพระองค์ท่านเสด็จกลับได้ไม่นาน ได้มีชายแปลกหน้า 2 คนเข้ามาขออาศัยอยู่ในหมู่บ้าน ชาวบ้านต่างคิดว่าเป็นพ่อค้าหมู จึงให้อาศัยอยู่ในหมู่บ้านด้วย มาทราบทีหลังว่าชาย 2 คนนั้น เป็นคนที่มาจากพระราชวัง โดยพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงให้มาสืบหาข้อมูลและประวัติของหมู่บ้านและมีฐานบรรดาศักดิ์เป็นถึงหม่อมเจ้า กว่าชาวบ้านจะรู้ว่าทั้ง 2 คนเป็นใครท่านก็ได้กลับไปแล้ว

ต่อมาปีพ.ศ. 2516 จึงได้เริ่มก่อสร้าง โรงเรียน โดยครั้งแรกพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวทรงพระราชทานทุนทรัพย์ส่วนพระองค์ จำนวน 30,000 บาท และหน่วยงาน กรป. กลาง (ทหารพัฒนา) สนับสนุน 20,000 บาท โดยให้ตำรวจตระเวนชายแดน (ตชด.) เป็นผู้รับผิดชอบในการก่อสร้าง ในปีเดียวกันได้เริ่มเปิดทำการเรียนการสอนโดยอยู่ในความรับผิดชอบของ สำนักงานประถมศึกษาจังหวัดเชียงใหม่ (สปจ.) โดยให้ชื่อโรงเรียนว่า “โรงเรียนเจ้าพ่อหลวงอุปถัมภ์ 9”

ลักษณะของชุมชน

ลักษณะทั่วไปของชุมชน บ้านใหม่หมอกจ๋าม ระยะทางห่างจากตัวอำเภอเมืองเชียงใหม่ ประมาณ 172 กิโลเมตร และห่างจากอำเภอแม่อาย ไปทางทิศตะวันออกประมาณ 24 กิโลเมตร สภาพหมู่บ้านตั้งอยู่ในลุ่มแอ่งกะทะมีความอุดมสมบูรณ์เนื่องจากแม่น้ำกกไหลผ่านทางด้านทิศตะวันออกของหมู่บ้าน ส่วนที่อยู่อาศัยชาวบ้านสร้างบ้านอยู่บนที่เนินเขา ส่วนพื้นที่ลุ่มทำนาและทำสวน ลักษณะของดินที่เนินเขาจะเป็นดินแดงและดินเหนียวไม่เหมาะสมแก่การเพาะปลูก ดังนั้นชาวบ้านจึงใช้เป็นที่อยู่อาศัย ส่วนพื้นที่ลุ่มจะเป็นดินร่วน เหมาะแก่การเพาะปลูกชาวบ้านจึงใช้เป็นที่ทำกิน ภายในหมู่บ้านมีการแบ่งเขตเพื่อสะดวกต่อการเรียกชื่อของแต่ละกลุ่ม บ้านใหม่หมอกจ๋ามเป็นหมู่บ้านที่มีอาณาเขตกว้างขวางและกระจายกันอยู่เป็นกลุ่มๆ มีการตั้งชื่อกลุ่มต่างๆ ดังนี้ ปอกกล้า บัวน ปอกโนบ้าน ปอกบนคอย ปอกหัวนา ปอกกลางนา ด้านการคมนาคมติดต่อกับภายนอกโดยใช้ถนนเข้าสู่หมู่บ้านเป็นถนนลาดยาง 3 ทาง คือ ถนนเชื่อมระหว่างหมู่บ้านกับถนนสายท่าตอน-แม่สะลอง โดยมีทางแยกที่บ้านท่ามะแกง ระยะทางประมาณ 1 กิโลเมตร เป็นถนนที่ตัดผ่านภูเขาที่มีความลาดชันและแคบ เส้นทางที่ 2 เชื่อมระหว่างบ้านใหม่หมอกจ๋ามกับบ้านห้วยศาลา ระยะทางประมาณ 1.5 กิโลเมตร ส่วนเส้นทางสุดท้ายเป็นถนนเชื่อมไปสู่หมู่บ้านแม่สลัก เขตติดต่อจังหวัดเชียงราย



เศรษฐกิจ

ความเป็นอยู่ของคนในชุมชนบ้านใหม่หมอกจ๋าม เมื่อเริ่มก่อตั้งชุมชนมีการพึ่งพาอาศัยธรรมชาติเป็นแหล่งอาหาร โดยการหาของป่ามาบริโภค เช่น หน่อไม้ เห็ด เป็นต้น การทำเกษตรกรรมเพื่อยังชีพ ปลูกข้าว ปลูกถั่ว ไร่สำหรับบริโภคในครัวเรือน โดยใช้พื้นที่จากการบุกเบิกและจับจอง ต่อมาจำนวนประชากรเพิ่มขึ้นมีการขยายพื้นที่ทำกินเพื่อให้เพียงพอต่อการบริโภค จึงได้ขยายพื้นที่ทำกินจากพื้นที่ลุ่มใกล้กับแหล่งน้ำขึ้นไปอยู่เชิงดอยบริเวณรอบๆ พื้นที่ว่างของหมู่บ้าน แต่การประกอบอาชีพเกษตรกรรมนั้นบางครั้งผลผลิตที่ได้รับ ไม่เพียงพอต่อการดำเนินชีวิต ดังนั้นหนุ่มสาวในหมู่บ้านจึงเริ่มออกไปรับจ้างนอกหมู่บ้าน ส่วนแม่บ้านที่ว่างจากการทำนาทำไร่ประกอบอาชีพเสริม โดยการทำกระดาดสา ทำเครื่องเงิน และทอผ้า ซึ่งในปัจจุบันนี้การทอผ้าของหมู่บ้านมีผู้นามาทำเป็นอาชีพเสริมมากที่สุด และบางครั้งครอบครัวก็ยึดเป็นอาชีพหลัก ปัจจุบันได้มีหน่วยงานของรัฐเข้ามาสนับสนุนให้ทำเกษตรผสมผสาน ซึ่งในขณะนี้ได้ทดลองทำเกษตรทฤษฎีใหม่โดยได้รับความสนับสนุนจากโครงการหลวงหมอกจ๋าม



วัฒนธรรมและประเพณีของหมู่บ้าน

ชาวบ้านที่อาศัยอยู่ในหมู่บ้านส่วนใหญ่เป็นชาวไทยใหญ่ ไทลื้อ ไทจีน และคนพื้นเมือง นับถือศาสนาพุทธ โดยมีวัดเป็นศูนย์กลางกิจกรรมทางศาสนา ทุกบ้านจะมีพระพุทธรูปหรือรูปภาพพระพุทธรูปไว้กราบไหว้บูชา และถือเอาวันพระเป็นวันสำคัญทางศาสนา งานประเพณีประจำปีของบ้านใหม่หมอกจ้ามที่จัดเป็นประจำมีดังนี้

1. **ปอยเตียน ปอยเทียน** (งานวันออกพรรษา) เป็นงานที่จัดขึ้นในวันออกพรรษาราวเดือนตุลาคมของทุกปี เพื่อฉลองวันออกพรรษา ชาวบ้านยังมีความเชื่อว่าเป็นการต้อนรับการกลับมาของโลกมนุษย์ของพระพุทธเจ้าหลังจากการแสดงธรรมให้แก่พระมารดาบนสวรรค์ โดยชาวบ้านจะช่วยกันนำไม้ไผ่และกระดาศีต่างๆ มาประดิษฐ์ให้เหมือนปราสาท (ซึ่งชาวไทยใหญ่เรียกว่า ดั้นเตียน) และประดับประดาด้วยเทียน ในช่วงเวลากลางคืนจะทำการจุดเทียนที่ประดับประดาไว้ที่ดั้นเตียนสวยงามตระการตาสำหรับผู้พบเห็น และมีการแสดงฟ้อนนก (ฟ้อนนกกิงการา, นกกินรี) ฟ้อนโต (การเต้นโต) จะมีการเฉลิมฉลอง 1-3 คืน จากนั้นในวันสุดท้ายจึงทำการถวายดั้นเตียนให้กับวัด

2. **ปอยปีใหม่ (วันสงกรานต์)** จัดขึ้นในช่วงเดือนเมษายน เหมือนกับงานสงกรานต์ของชาวไทย เป็นงานประเพณีรดน้ำดำหัวผู้เฒ่าผู้แก่ โดยเด็กและหนุ่มสาวจะเดินเต้าเข้า นำของที่เตรียมไว้ เช่น ขนมห้อย (ขนมเทียน) ห่อหนึ่ง, ข้าวหนึ่ง, ข้าวตอกดอกไม้ ไปขอขมาลาโทษผู้เฒ่าผู้แก่ การขอขมานั้นมีความเชื่อว่าเป็นระยะเวลา 1 ปีที่ผ่านมาผู้นั้นอาจได้กระทำความผิดให้ไม่พอใจ จึงต้องมีการขอขมา จากนั้นผู้เฒ่าผู้แก่จะให้ศีลให้พร ในอดีตนั้นจะมีการละเล่นของหนุ่มสาว เช่น เล่นหมากนิม หรือเล่นสบ้า เพื่อให้หนุ่มสาวในหมู่บ้านได้พบปะรู้จักพูดคุยกัน แต่ในปัจจุบันการละเล่นเหล่านี้ไม่มีให้พบเห็นในหมู่บ้านแล้ว เหลือแต่การรดน้ำดำหัวผู้เฒ่าผู้แก่

3. **ปอยครูหมอโต** เป็นงานที่จัดขึ้นในช่วงเดือนกุมภาพันธ์ เพื่อระลึกถึงครูบาอาจารย์ที่อบรมสั่งสอนมา ปอยครูหมอโตจะจัดขึ้นที่บ้านใหม่หมอกจ้ามเพียงแห่งเดียว เพราะมีความพร้อมในหลายๆด้าน เช่น สถานที่ การเงิน ความสามัคคีของภายในหมู่บ้าน รวมถึงผู้เฒ่าผู้แก่ที่เป็นผู้นำ และมีความรู้ในการจัดงานพิธีกรรมนี้ แต่ทั้งนี้การจัดงานครูหมอโตสามารถผลิตเปลี่ยนหมุนเวียนให้หมู่บ้านอื่นๆ ที่มีชาวไทยใหญ่อาศัยอยู่เป็นเจ้าภาพจัดงานก็ได้ขึ้นอยู่กับความพร้อมของหมู่บ้านนั้นๆ

ในการจัดงานประจำปีต่างๆ จะใช้วัดเป็นสถานที่สำคัญในการจัด เพราะวัดมีอาณาเขตที่กว้างขวาง และมีสิ่งอำนวยความสะดวกสบายต่อการจัดงานในแต่ละครั้ง ทั้งนี้ วัดยังสร้างขึ้นในแหล่งชุมชน ทำให้สะดวกสบายต่อการเดินทางของชาวบ้าน



ผ้าทอไทใหญ่กับความสำคัญของคนในชุมชน

ผ้าทอนั้นมีความสำคัญต่อชุมชนในระดับหนึ่ง เพราะผ้าทอเป็นอาชีพเสริมของคนในหมู่บ้าน และทำให้เกิดรายได้หมุนเวียนตลอดปี อีกทั้งยังเป็นเอกลักษณ์ของหมู่บ้าน แต่ถ้าจะกล่าวถึงความสำคัญต่อประเพณี และพิธีกรรมทางศาสนาแล้ว ในปัจจุบันผ้าทอไม่มีความสำคัญ และไม่มีส่วนเกี่ยวข้องต่อการจัดงานประเพณีต่าง ๆ รวมถึงพิธีกรรมทางศาสนา แต่ในอดีตนั้นยังมีการทอถุงสำหรับใช้งานพิธีกรรมทางศาสนา แต่ในปัจจุบันไม่นิยมทอ เนื่องจากการทอถุงต้องใช้ต้นทุนสูง และใช้เวลานาน ทำให้เสียเวลา จึงใช้วิธีการซื้อมาจากที่อื่นทำให้สะดวกสบายและประหยัดค่าใช้จ่าย ในอดีตนอกจากจะมีการทอถุงแล้ว ชาวบ้านบางคนยังมีการทอผ้าเพื่อเตรียมไว้ถวายทานให้แก่ญาติผู้ใหญ่ที่ล่วงลับไปแล้วช่วงวันสงกรานต์ วันเข้าพรรษา แต่ในปัจจุบันไม่มีผู้สืบทอดประเพณีนี้

จาก ความเป็นมาของบ้านใหม่หมอกจ้าม วัฒนธรรมประเพณีของหมู่บ้าน พบว่า บ้านใหม่หมอกจ้ามเป็นหมู่บ้านที่ก่อตั้งมาได้เพียงไม่กี่ปี ชาวบ้านที่ก่อตั้งหมู่บ้านนั้นย้ายถิ่นฐานมาจากต่างจังหวัด โดยมีชาวไทใหญ่ ไทลื้อ และคนพื้นเมืองเป็นผู้ก่อตั้ง และในการย้ายถิ่นฐานได้นำเอาวัฒนธรรมและประเพณีดั้งเดิมของตัวเองมาด้วย ลูกหลานที่เกิดขึ้นในหมู่บ้านได้สืบทอดประเพณีของบรรพบุรุษของตัวเอง ถึงแม้ในปัจจุบันความเจริญก้าวหน้าทางเทคโนโลยีได้เข้ามามีบทบาทต่อการดำเนินชีวิต และวัฒนธรรมที่เปลี่ยนไปตามยุคสมัย แต่ชาวบ้านในบ้านใหม่หมอกจ้ามยังคงยึดถือสืบทอดประเพณีอันดีงามของบรรพบุรุษตัวเองไว้อยู่เสมอ

ความเป็นมาของกระบวนการทอผ้า

การทอผ้าในบ้านใหม่หมอกจ้ามมีมาพร้อมกับการก่อตั้งหมู่บ้าน โดยชาวบ้านที่ย้ายมาตั้งถิ่นฐานได้นำเอาประเพณีการทอผ้ามาพร้อมกับวัฒนธรรมทางด้านต่าง ๆ แต่การทอผ้าในอดีตยังไม่เป็นที่รู้จักและแพร่หลายมากนัก ต่อมาได้มีหน่วยงานของรัฐบาลเข้ามาสอนวิธีการทอผ้าแก่ชาวบ้านเพื่อสามารถนำไปประกอบอาชีพได้ นางไฉ่ เมืองดีเป็นกลุ่มแรกของหมู่บ้านที่ได้รับเริ่มการทอผ้ามา 26 ปี ในครั้งแรกได้เรียนรู้วิธีการทอผ้าจากอาจารย์สัมพันธ์ เป็นอาจารย์จากสถาบันเทคโนโลยีการเกษตรแม่โจ้(มหาวิทยาลัยแม่โจ้ในปัจจุบัน) โดยศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคเหนือเป็นผู้รับผิดชอบโครงการ มีจำนวนผู้เรียนทั้งหมด 32 คน และใช้สถานที่บ้านถ่านแสง สุนันท์ (ขณะนั้นดำรงตำแหน่งเป็นกำนันและเป็นบุคคลที่ชาวบ้านให้ความเคารพนับถือ) การเรียนการสอนนั้นผู้เรียนจะเป็นผู้หาวัสดุ อุปกรณ์เอง ซึ่งวัสดุอุปกรณ์เหล่านี้สามารถหาได้ภายในหมู่บ้าน



เช่น หลอดกรอด้วย ฟินใช้สำหรับเป็นเชื้อเพลิงในการต้มน้ำย้อมสีด้วย ส่วนเครื่องทอผ้าได้รับพระราชทานจากพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวเมื่อวันที่ 17 มิถุนายน พ.ศ. 2519

ลักษณะการเรียนการสอนที่อาจารย์สัมพันธ์นำมาใช้เป็นลักษณะการสาธิตขั้นตอน เริ่มตั้งแต่การย้อมสีด้วย ด้ายที่ใช้เป็นด้ายพื้นเมือง (ด้ายหางพอ) ซื้อมาจากร้านลุงเฮง ในอำเภอแม่สาย ย้อมสีด้วยเสร็จจึงนำมาขึ้นเครื่องทอ จากนั้นเริ่มสอนวิธีการทอ

ในการเรียนการสอนขณะนั้นมีปัญหามาก โดยเฉพาะการใช้ภาษาสื่อสารกับครูผู้สอน เพราะอาจารย์สัมพันธ์พูดภาษาไทย ส่วนชาวบ้านที่เรียนพูดภาษาไทยใหญ่ ไทลื้อ และมูเซอ ทำให้การสื่อสารไม่เข้าใจกันและกัน จนบางครั้งต้องใช้ภาษามือมาช่วยในการเรียนการสอน การใช้ลักษณะท่าทางประกอบจนทำให้การเรียนการสอนผ่านไปได้ ใช้ระยะเวลาในการเรียนทั้งหมด 3 เดือน นับตั้งแต่วันที่ 17 มีนาคม 2519 ถึง 15 มิถุนายน 2519 พอเสร็จสิ้นโครงการก็ได้้นำความรู้มาประกอบอาชีพของตัวเองจนถึงปัจจุบัน

ส่วนลวดลายการทอผ้านั้น ลวดลายดั้งเดิมที่อาจารย์สัมพันธ์สอนมีทั้งหมด 6 ลาย ได้แก่ ลายธรรมดา(ลายขั้ว) ลายสอง ลายมะกอก ลายมะกอกอก ลายดอกพิกุล ลายกระต่าย (เป็นลายที่ยากและขายดีที่สุด) ซึ่งในแต่ละลายจะมีเครื่องทอเฉพาะ

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



บทที่ 3

ข้อมูลด้านผลิตภัณฑ์หัตถกรรม การผลิต การตลาด การบริหารจัดการ ทัศนคติ และเรื่องราวเชิงวัฒนธรรมชิ้นงานหัตถกรรม

จากการเข้าไปสำรวจพื้นที่หมู่ 8 บ้านใหม่หมอกจ๋าม ตำบลท่าตอน อำเภอแม่เมาะ จังหวัด เชียงใหม่ คณะผู้วิจัยได้สัมภาษณ์บุคคลที่เกี่ยวข้องในพื้นที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หัตถกรรมผ้าทอ ไทใหญ่

1. นายมานพ กองเงิน หัวหน้าศูนย์พัฒนาโครงการหลวงหมอกจ๋าม
2. นางบัวตอง สุขชะ ประธานกลุ่มทอผ้า กลุ่มที่ 1 และสมาชิกกลุ่ม 3 คน
3. นางเรียว บัวตอง ประธานกลุ่มทอผ้า กลุ่มที่ 2 และสมาชิกกลุ่ม 3 คน
4. นางเพียงใจ ซอจิ่ง ประธานกลุ่มทอผ้า กลุ่มที่ 3 และสมาชิกกลุ่ม 3 คน
5. นางบัวจันทร์ สุริยา เจ้าของร้าน บีเจ เลขที่ 50 หมู่ 8 บ้านใหม่หมอกจ๋าม

คณะผู้วิจัยได้ผลการสัมภาษณ์จากผู้เกี่ยวข้อง ประกอบด้วยข้อมูลพื้นฐานงานหัตถกรรมผ้าทอไทใหญ่ของศูนย์ฯ หมอกจ๋าม และนำเสนอผลการสัมภาษณ์ของแต่ละกลุ่มดังนี้

ข้อมูลพื้นฐานของหัตถกรรมผ้าทอศูนย์พัฒนาโครงการหลวงหมอกจ๋าม

นายมานพ กองเงิน หัวหน้าศูนย์พัฒนาโครงการหลวงหมอกจ๋าม (2549: สัมภาษณ์) ให้ข้อมูลว่าหมู่บ้านภายใต้ความรับผิดชอบของศูนย์ที่ทำหัตถกรรมผ้าทอ อยู่ที่หมู่บ้านใหม่หมอกจ๋าม มีประชากร จำนวน 1,200 คน และจำนวนครัวเรือนกว่า 500 ครัวเรือน และที่หมู่บ้านห้วยศาลา ซึ่งมีประชากรจำนวน 600 คน จำนวนครัวเรือนประมาณ 400 ครัวเรือน อาชีพหลักของทั้ง 2 หมู่บ้านคือทำการเกษตร

ทั้ง 2 หมู่บ้าน มีการทอผ้าเป็นทั้งอาชีพหลักและอาชีพเสริม แต่การรวมกลุ่มเพื่อทอผ้า มี 3 กลุ่ม ที่หมู่บ้านใหม่หมอกจ๋าม ได้แก่ กลุ่มนางบัวตอง สุขชะ กลุ่มนางเรียว บัวตอง และกลุ่มนางเพียงใจ ซอจิ่ง ซึ่งชาวบ้านที่เป็นสมาชิกของกลุ่มส่วนใหญ่ไปนั่งทอที่ศูนย์ทอผ้าของกลุ่ม แต่ก็ยังมีสมาชิกบางส่วนทอผ้าที่บ้านของตนเอง นอกจากนี้ในหมู่บ้านทั้ง 2 ยังมีผู้ทอผ้าที่ไม่ได้เป็นสมาชิกของกลุ่มและทอผ้าอยู่ที่บ้านของตนเองด้วย



หน่วยงานที่สนับสนุนการทอผ้าคือศูนย์อุตสาหกรรมภาคเหนือ ซึ่งประสานงานกับโครงการหลวง มีงบประมาณสนับสนุนการฝึกอบรม นำวิทยากรมาช่วยสอนการทอผ้าลงลายดั้งเดิม ของชาวไทใหญ่ ไทลื้อ

สำหรับผลิตภัณฑ์ที่ชาวบ้านทำส่วนใหญ่เพื่อจำหน่ายเป็นรายได้ไว้ใช้จ่ายในครอบครัว ที่ผ่านมายังไม่มีสินค้าเด่นชัดที่ส่งประกวดได้รับรางวัล

กลุ่มทอผ้าที่ 1 กลุ่มนางบัวทอง สุขชะ

จำนวนสมาชิกของกลุ่มมี 21 คน จากการสัมภาษณ์นางบัวทอง สุขชะ และสมาชิกของกลุ่มจำนวน 3 คน ได้แก่

1. นางอุ๋น โนนแสง อายุ 46 ปี
2. นางสุกัญญา จอมมล อายุ 43 ปี
3. นางเพลินพิศ นามมล อายุ 34 ปี

พบว่าทั้ง 3 คน ได้เริ่มทอผ้ามาตั้งแต่ปี 2537 รวมระยะเวลาที่ทำมาจนถึงปัจจุบัน 12 ปี แต่บางคนเมื่อเป็นเด็กก็มีพื้นฐานการทอผ้าขาวม้า ซึ่งแม่ได้เคยสอนมาก่อน ครั้นปี 2537 โดยการสนับสนุนของตำรวจตระเวนชายแดนนำมาไม่มาทำก็สำหรับทอผ้า งบประมาณชุมชน และอำเภอ แม่อาจช่วยกันสนับสนุนด้านงบประมาณ และจัดหาครูจากศูนย์พัฒนาอำเภอเชียงแสน มาช่วยสอนการทอผ้า สมาชิกของกลุ่มเป็นลูกศิษย์รุ่นแรกของครูแก่นที่มาจากอำเภอเชียงแสน แรกเริ่มเงินทุนเป็นของสมาชิกเอง ต่อมากลุ่มได้เงินทุนสนับสนุนจากราชการ 10,000 บาท

การผลิตชิ้นงานหัตถกรรม

1. กระบวนการผลิตแบบย่อ

ในอดีตทำเองทุกขั้นตอน ตั้งแต่เก็บฝ้ายมาแล้วเอาเมล็ดออก นำมาปั่น แขน้าข้าว และข้อมสี ปัจจุบันไม่มีฝ้ายซึ่งนำมาใช้เป็นวัตถุดิบ จึงซื้อด้ายสำเร็จรูป ซึ่งสะดวกและรวดเร็วกว่า และสี ไม่ตกเมื่อซื้อด้ายมาแล้วจึงนำมากรอต่อที่ละเส้นๆ ประมาณ 200 เส้น ต่อจากนั้นก็เดินเครื่อง ใช้เชือกในลอนทำเขา (ตะกอก) ขึ้นเครื่องแล้วจึงทอเป็นผ้าผืน เมื่อทอได้ขนาดหนึ่งก็สาวเครื่อง คือ นำผ้าที่ทอได้แล้วเข้าม้วนแล้วจึงนำด้ายที่ขึ้นเครื่องลงมาทอต่อ

เมื่อแรกทอยังไม่ได้ทอลาย ทอแค่ผ้าผืนใช้เวลา 6 เดือน จึงจะทอลายได้ เมื่อชำนาญก็สามารถคิดลายเองได้ นอกจากนี้ยังสามารถแกะลายลงเก็บไว้ในสมุด โดยตีเส้นเป็นช่องเล็กๆ เหมือนกับลาย กรอสดิช



2. รูปแบบชิ้นงานหัตถกรรมและจำนวนผลผลิต

ชิ้นงานที่ทางกลุ่มทอ เป็นผ้าทอสายไทลื้อผสมสายคนเมือง ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ผ้าซิ่น ผ้าปูโต๊ะเล็ก-ใหญ่ ผ้าคลุมทีวี ผ้าสไบ ผ้าคลุมไหล่ ผ้าพื้น และย่าม

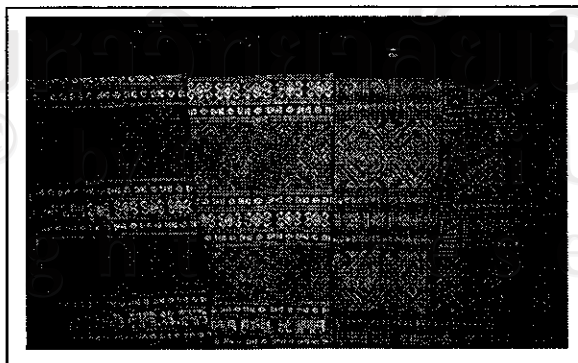
รูปแบบของผลิตภัณฑ์ไม่ได้สืบทอดมาจากดั้งเดิม เริ่มจากมีผู้มาสอนจากอำเภอเชียงของ (ในปี 2537) โดยสอนทอผ้าพื้นก่อน ต่อมาจึงสอนทอลาย ปัจจุบันออกแบบลายผ้าเอง โดยดูตัวอย่างจากแบบในหนังสือ แล้วแกะลายออกมา มีสมาชิกในกลุ่มคนหนึ่งมีความสามารถในการแกะลาย และยังไปสอนกลุ่มแม่บ้านอื่นในต่างอำเภอด้วย

วัตถุประสงค์ในการผลิตของสมาชิกส่วนใหญ่ ผลิตเพื่อจำหน่ายเป็นอาชีพหลัก จำนวนผลผลิตที่ได้ไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับว่ามีเวลาทำงานมากน้อยเพียงใดปกติจะทอเป็นประจำทุกวัน แต่ในบางครั้งต้องหยุดทอในช่วงทำนา หรือไปงานประเพณีต่างๆ เช่นงานวัด งานศพ สมาชิกที่มาจากพื้นที่ที่มีงานก็จะหยุดทอ โดยเฉลี่ยแล้วจำนวนผลผลิตที่สมาชิก 1 คน ทำได้คือ 2-3 ชิ้นงานต่อสัปดาห์ หรือ 10 ชิ้นงานต่อเดือน

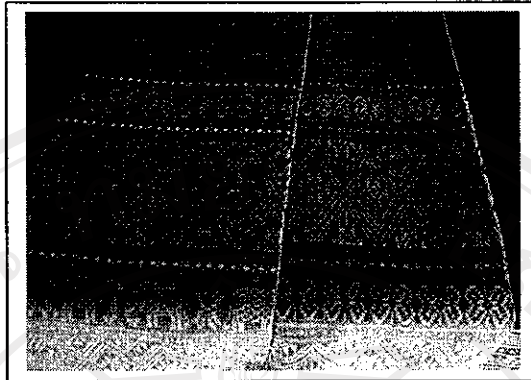
สำหรับเวลาที่ใช้ในการทอผลิตภัณฑ์โดยเฉลี่ย เช่น

- ผ้าซิ่นใช้เวลา 5-7 วันต่อผืน หากมีดอกกลดลายมากใช้เวลา 10 วัน
- ผ้าพื้นทอได้วันละ 2-3 เมตร
- ผ้าปูโต๊ะผืนเล็กใช้เวลา 3 วัน ผืนใหญ่ใช้เวลา 5 วัน
- ผ้าสไบใช้เวลาทอ 3 วัน
- ผ้าคลุมทีวีใช้เวลา 2-3 วันต่อผืน

แรกเริ่มกลุ่มได้ผลิตผ้าปูที่นอนซึ่งเป็นผ้าพื้นเมืองแท้ๆ และผ้าอู๊บบ ซึ่งเป็นผ้าแถบยาวทอเป็นม้วนไว้แล้วแต่ว่าลูกค้าจะใช้ทำอะไร เช่น ต่อเสื้อ ต่อมาจึงเปลี่ยนมาทอผ้าปูโต๊ะ ผ้าตัดเสื่อกางเกง กระโปรง สไบ เพราะขายดีกว่า เปลี่ยนแปลงมาเรื่อยๆ ตามยุคสมัย ทดลองเปลี่ยนลวดลายสีสันทให้สวยงามทันสมัยขึ้น



รูปที่ 3-1 ผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่มที่ 1



รูปที่ 3-2 ผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่มที่ 1

3. วัตถุดิบในการผลิตและต้นทุน

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตคือเส้นด้าย สั่งซื้อจากอำเภอแม่เมาะ และตัวเมืองเชียงใหม่ทางโทรศัพท์ ผู้ขายส่งมาทางรถโดยสารไปรับที่ท่ารถโดยสารท่าดอน ราคาที่ซื้อห่อละ 20 ใจ ราคา 185 บาท เมื่อได้ด้ายมาก็นำมาขายให้แก่สมาชิกใจละ 10 บาท ได้กำไรห่อละ 15 บาท หลังจากสมาชิกทอผ้าได้ก็นำเงินมาชำระ บางครั้งด้ายไม่พออาจซื้อจากร้านค้าในหมู่บ้าน ส่วนด้ายหางกระรอกซื้อจากจังหวัดเชียงราย

การซื้อวัตถุดิบจากอำเภอแม่เมาะ และตัวเมืองเชียงใหม่ต้องจ่ายชำระเป็นเงินสด โดยใช้เงินของกลุ่ม สมาชิกมาซื้อต่ออาจชำระเงินสดหรือซื้อเป็นเงินเชื่อก็ได้ ต้นทุนวัตถุดิบสำหรับผ้าชิ้นผืนละ 100 บาท ผ้าปูโต๊ะขนาดเล็กผืนละ 50-60 บาท ขนาดใหญ่ประมาณ 150 บาท และต้นทุนผ้าพื้นประมาณเมตรละ 60 บาท

4. จำนวนผู้ผลิตในหมู่บ้านและช่วงเวลาการผลิต

ในหมู่บ้านมีผู้ประกอบการอาชีพทอผ้าหลายกลุ่ม ทั้งหมู่บ้านมีคนทอผ้าเป็นประมาณ 50-60 คน ซึ่งส่วนใหญ่อยู่ในวัยกลางคน ที่ศูนย์ทอผ้าแห่งนี้ปกติมีผู้มานั่งทอประจำ 9 คน ทำทุกวัน ตั้งแต่เช้าถึงค่ำ ยกเว้นช่วงที่มีงานประเพณี หรือทำนา หรือช่วงที่นักท่องเที่ยวเข้ามาน้อย อาจไม่ได้ทอทุกวัน



การบริหารจัดการ

1. แหล่งเงินทุนและความต้องการด้านเงินทุน

กลุ่มได้เงินทุนซื้อวัตถุดิบจากหน่วยงานพัฒนาชุมชน โครงการหลวง องค์การบริหารส่วนตำบล และกองร้อย ดชด. 334

ขณะนี้กลุ่มมีเงินทุนประมาณ 30,000 บาท ให้สมาชิกกู้ยืมได้ไม่เกินครั้งละ 3,000 บาท นำไปใช้จ่ายอะไรก็ได้คิดดอกเบี้ย ร้อยละ 1 ต่อเดือน ส่วนหนึ่งของเงินทุนก็นำมาหมุนเวียนใช้จ่ายเพื่อซื้อวัตถุดิบ ช่วยเหลืองานด้านสังคม และทำบุญ

สำหรับการยืมเงินเพื่อซื้อผ้าอาจยืมเงินแล้วฝากประธานกลุ่มซื้อผ้า หรือเลือกผ้าตามที่ต้องการจากประธานกลุ่มที่ซื้อมา โดยใช้เงินของกลุ่ม เมื่อชำระคืนเงินที่กู้มาหรือค่าผ้าก็ไม่ต้องเสียดอกเบี้ย สำหรับสมาชิกบางคนก็มีบ้าง เป็นครั้งคราวที่นำเงินส่วนตัวซื้อผ้า

นอกเหนือจากเงินทุนซื้อวัตถุดิบแล้ว กลุ่มต้องการเงินทุนมาขยายกิจการปรับปรุงสถานที่ และซ่อมแซมเครื่องมืออุปกรณ์

2. การตั้งราคาขาย

สมาชิกในกลุ่มร่วมกันกำหนดราคาขายโดยคิดราคาขายตามตลาดขาย ราคาผลิตภัณฑ์ที่ตั้ง เช่น

ผ้าปูโต๊ะ	ตั้งราคา 350 บาท	ผู้ขายต่อขายในราคา 400 บาท
ผ้าซิ่น	ตั้งราคา 500 บาท	ผู้ขายต่อขายในราคา 800 บาท
	หรือตั้งราคา 1,000 บาท	ผู้ขายต่อขายในราคา 1,200 บาท

สำหรับราคาขายที่ศูนย์ทอผ้า แตกต่างกันตามลูกค้า เช่น ผ้าปูโต๊ะผืนเล็กราคาขายให้คนไทย 200 บาท แต่ขายให้แก่นักท่องเที่ยวฝรั่ง 300 บาท หรือผืนใหญ่ขายให้คนไทย 400 บาท นักท่องเที่ยวฝรั่ง 500 บาท ถ้าไม่มีโกดังพามาถืออาจลดได้เท่าราคาคนไทย

ปกติผ้าราคา 500 บาท จะให้โกดัง 100 บาท

ผ้าคลุมทีวี ผืนละ 200-600 บาท ให้โกดังผืนละ 50 บาท ขึ้นไป

ผ้าซิ่นราคาแล้วแต่ตลาดขาย ตั้งแต่ราคา 200 – 1,000 บาท

ผ้าพื้นเมตรละ 100 บาท หากช่างตัดเสื้อต่อราคาอาจลดให้เหลือ 80 บาท

ราคาที่กำหนดสมาชิกพอใจ ถึงแม้ว่าผ้าทอ 1 ผืน ขายได้ราคา 350 – 400 บาท ต้องใช้เวลาทอถึง 3 วัน ก็ตาม สมาชิกแต่ละคนจะขายในราคาเท่ากัน ไม่ตัดราคากัน



มีปัญหาหนึ่งซึ่งยังแก้ไม่ได้คือ เมื่อมีลูกค้ามาแวะเยี่ยมชมสินค้าที่ศูนย์ฯ สมาชิกต่างก็นำผลิตภัณฑ์ของตนมาแย่งเสนอขายให้ลูกค้า อาจทำความรำคาญให้ลูกค้าทางศูนย์ฯเลยกำหนดให้มีสมาชิกเปลี่ยนเวรกันรับผิดชอบการขาย แต่ไม่ได้ผลเพราะผู้รับผิดชอบเน้นการเสนอขายสินค้าของตนเอง

3. แหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์

นอกจากมีนักท่องเที่ยวแวะมาเยี่ยมชมซื้อสินค้าที่ศูนย์ฯแล้ว ทางกลุ่มได้นำผ้าทอไปฝากขายที่โรงพยาบาลและธนาคาร ในอำเภอแม่ฮาด สอนสัมพรายทองอำเภอฝาง และฝากโครงการหลวงไปขายในงานนิทรรศการ โดยทางกลุ่มเป็นผู้กำหนดราคา เมื่อขายได้โครงการหลวงก็นำเงินมาให้ ช่วงนิทรรศการคดยค่า อาจเพิ่มสินค้าฝากขาย หากขายไม่หมดก็รับคืน

สำหรับช่องทางการจัดจำหน่ายโดยผ่านคนกลางที่มารับซื้อนั้น ทางกลุ่มไม่ได้ขายผ่านช่องทางนี้เคยนำไปฝากขายตามตลาดนัด ในอำเภอ แต่ขายไม่ค่อยได้ คนซื้อเห็นว่าแพง ทำให้มีปัญหาบ้างด้านเงินที่ลงทุนไม่ได้คืน เพราะขายไม่ได้

ทัศนคติและความคาดหวังของชาติพันธุ์ต่อการผลิตงานหัตถกรรม

ทั้งประธานกลุ่ม และสมาชิกเห็นว่าอาชีพทอผ้าดี มีรายได้พออยู่ได้ ดีกว่าทำงานสวนหรือในไร่นา ซึ่งเป็นงานกลางแจ้ง ไม่เหมือนกับงานทอผ้ายังอยู่ในที่ร่มไม่ใช่งานหนัก แต่มีปัญหาอุปสรรคคือทอแล้วไม่รู้ว่าจะขายได้ต้องรอ ไม่เหมือนกับรับจ้างทำอะไรทำสวนได้เงินทุกวัน

ความต้องการนอกเหนือจากด้านเงินทุนในการขยายกิจการ ปรับปรุงสถานที่ เครื่องมืออุปกรณ์แล้วอยากให้มีการช่วยเหลือด้านตลาดที่รองรับผลผลิต หากมีตลาดแน่นอนก็ทำให้อยู่ได้ รวมถึงอยากให้มียุทธศาสตร์เข้ามาในหมู่บ้านมากขึ้น โดยเฉพาะนักท่องเที่ยวชาวตะวันตก ที่สนใจด้านวัฒนธรรม เมื่อได้มาเยี่ยมชมเห็นกระบวนการผลิต ทดลองผลิต เกิดความพอใจก็ช่วยให้ขายผลผลิตได้มากขึ้น นอกจากนี้ยังอยากให้มีการช่วยเหลือด้านครู ที่จะมาสอนลวดลายใหม่ๆ เพราะปัญหาอุปสรรคด้านการผลิต เห็นว่าลวดลายที่ทำอยู่ในปัจจุบันไม่สามารถพัฒนาด้วยตนเองต่อไปได้แล้ว อยากเรียนรู้เรื่องการออกแบบเพื่อพัฒนาลวดลายใหม่ๆ ให้เพิ่มขึ้นและเป็นลวดลายตามที่ตลาดต้องการ

ความคาดหวังของกลุ่มในการผลิตสินค้าหัตถกรรม อยากให้เป็นหมู่บ้านท่องเที่ยวเชิงหัตถกรรม เพราะในหมู่บ้านมีงานหัตถกรรม เช่น ทำพลอย ทำกระดาดสา และทอผ้า ซึ่งงานทอผ้ายังมีผู้ผลิตรายย่อยตามบ้านทอผ้าเป็นอาชีพเสริมนอกเหนือจากการมารวมกลุ่ม อีกจำนวนมาก



ถ้ามีคนเข้ามาส่งเสริม โดยมีการกำหนดจำนวนชิ้นและแบบที่ต้องผลิต โดยลักษณะงานจะเป็นงานฝีมือ ใช้เวลาทำนานแต่ให้ราคาสูงกว่างานทั่วไป ทางกลุ่มเห็นว่าหากมีออร์เดอร์ตลาดมีความต้องการ ทำแล้วขายได้ ได้ราคาดี ก็สนใจที่จะทำ และถ้าจะขอให้ไปสอนชนเผ่าเดียวกันที่หมู่บ้านอื่นหัวหน้ากลุ่มคงไม่ไปเพราะสายตาไม่ดี แต่จะส่งน้องในกลุ่มไป ซึ่งเก่งและมีทักษะในการสอน

เรื่องราวเชิงวัฒนธรรมของชิ้นงานหัตถกรรม

เรื่องราวประวัติความเป็นมาของผลิตภัณฑ์ในอดีต ทางกลุ่มไม่ทราบแต่ก็เห็นว่ามีคนเผ่าคนแก่ทอมาแต่ดั้งเดิม เพราะผู้สูงอายุเห็นทางกลุ่มทอผ้าก็ทักว่าเดิมเคยทอแบบนี้แต่เป็นผ้าพื้น หรือดอก ลวดลายใหญ่กว่า ปัจจุบันยังเห็นผ้าปูที่นอนแบบเดิมที่ผู้สูงอายุเก็บไว้ แต่สำหรับผ้าชิ้นไม่เคยเห็น

ชิ้นงานที่ผลิตยากทุกอย่าง ยากมากยากน้อยขึ้นอยู่กับดอก ลวดลายที่ทำ ถ้าเป็นผ้าพื้นธรรมดาที่ทอง่าย หากเป็นลายจกยากทุกอย่าง ซึ่งผ้าปูโต๊ะ ผ้าชิ้นใช้วิธีจกต้องใช้ด้ายหลายสี จึงใช้เวลาทอนาน

งานที่สืบทอดกันมาในอดีตของหมู่บ้านเคยมีผ้าทอเรียกผ้าอุ๊บ สีดำ สีขาว หน้าแคบยาว ซึ่งนำไปตัดเสื้อ กระโปรง แต่ปัจจุบันไม่มีผู้ทอแล้ว และมีชิ้นไหมว ซึ่งทอตรงกลางตัวชิ้น และซื้อผ้ามาต่อเชิงด้านบนและเชิงชิ้น (ใส่หัว- ใส่ตีน) แต่ทางกลุ่มไม่ทราบการทอลวดลายของชิ้นไหมว เพราะไม่เคยทำ และมีชิ้นไหมใหญ่ซึ่งมีลายดอก ลายกำมั่ว (ลายผีเสื้อ) ลายน้ำไหลตกก้อง (ไหมสับกัน สานกันไปเรื่อยๆ แล้วแต่จะไหลไปทางใด)

สำหรับลวดลายที่ทางกลุ่มทอส่วนใหญ่คือ ลายขอชะเง้อ ขอเคเรือ (งวงผักกูด) ดอกบะต่อม (กระดุมใส่เสื้อ) และดอกแก้ว ซึ่งกลุ่มไม่ทราบความหมายแต่เห็นว่าสวยงามจึงนำมาใส่เป็นลวดลายสำหรับสีที่ขายดีคือสีแดง สีดำแดง ซึ่งสีที่ใช้ไม่มีความหมาย ไม่มีเอกลักษณ์เฉพาะกลุ่ม เห็นว่าสวยแล้วลูกค้านิยมก็ทอ ซึ่งมีมากมายหลายสี มีลูกค้าน้อยคนที่จะสั่งทำแล้วระบุว่าต้องการลายนี้ และสีนี้



กลุ่มทอผ้าที่ 2 กลุ่มนางเรียว บัวตอง (กลุ่มทอผ้าบ้านใหม่หมอกจ้าม)

จำนวนสมาชิกของกลุ่มมี 7 คน จากการสัมภาษณ์นางเรียว บัวตอง และสมาชิกของกลุ่มจำนวน 3 คน ได้แก่

1. นางจันทร์ดีป คำมาศ อายุ 37 ปี
2. นางน้อย กันรสันยศ อายุ 36 ปี
3. นางจัน อุ่นแก้ว อายุ 50 ปี

พบว่าได้เริ่มทอผ้ามาตั้งแต่ปี 2537 ยกเว้นนางจัน อุ่นแก้ว ทอผ้าประมาณ 10 ปี (แต่เคยทอผ้ามาตั้งแต่อายุ 30 ปี โดยแม่สอนให้) เช่นเดียวกับกลุ่มอื่น คือ มีครูจากศูนย์ทอผ้าเชียงแสนมาสอนให้ ชี้นงานที่กลุ่มทอขึ้นมาเป็นผ้าทอสีพื้น และลาย สำหรับนำไปค้าหัตถกรรมเป็นหลัก

การผลิตชิ้นงานหัตถกรรม

1. กระบวนการผลิตแบบย่อ

การทอผ้าใช้ที่ประยุกต์ คือ ใช้ทั้งมือและเท้า มีแม่ที่ใช้กำหนดลวดลายที่ทำ ถ้าจะเปลี่ยนลวดลายก็เพียงแต่ดึงไม้ไผ่ที่ขัดไว้ที่เท้า ไม้ไผ่เล็กๆ หลายอันที่ก็จะเป็นตัวกำหนดลวดลายว่าจะทอลายใด วัตถุดิบที่ใช้เป็นด้ายไหม มีหลากหลายสี ได้แก่ สีแดง สีม่วง สีน้ำเงิน สีชมพู เป็นต้น ลูกค้าบางคนไม่ชอบสีฉูดฉาดเวลาทอก็เปลี่ยนสลับหว่างสี โดยใช้สีจัดจ้านตรงกลาง แต่ถ้าลูกค้าไม่สั่งก็จะใช้สีกลางๆ และถ้าลูกค้าต้องการสีฉูดฉาดก็จะใช้สีสดใสฉูดฉาดไปเลย

สมาชิกบางคนเมื่อซื้อเส้นด้ายมา ก็จะนำเส้นด้ายมานวดกับแป้งข้าวเจ้า แล้วตากแดดให้แห้ง หลังจากนั้นนำมากรอ ขึ้นตอนต่อไปก็คือขึ้นเครือ เสร็จก็เริ่มทอ/ก่อนเริ่มทอก็ต้องขึ้นเส้นยืนที่เท้า แล้วทอเป็นผืน ทอทั้งผ้าพื้นและสลับลายเป็นแถบสีต่างๆ โดยใช้กระสวยพุ่งกลับไปมา สำหรับการทอผ้าจก ใช้การนับเส้นยืน แล้วใช้มือจับด้ายที่ต้องการทำลวดลายสอเป็นช่วงๆ และจะทอโดยเอาด้านหลัง (ด้านใน) ไว้ข้างบน ส่วนการทอดิ้นเงิน และลายน้ำไหลมีครูจากเชียงแสนเป็นผู้สอน มีลักษณะเหมือนชิ้นเมืองน่าน และชิ้นแจกด้วยเพราะเราเอาลายจากเขามา

2. รูปแบบชิ้นงานหัตถกรรมและจำนวนผลิต

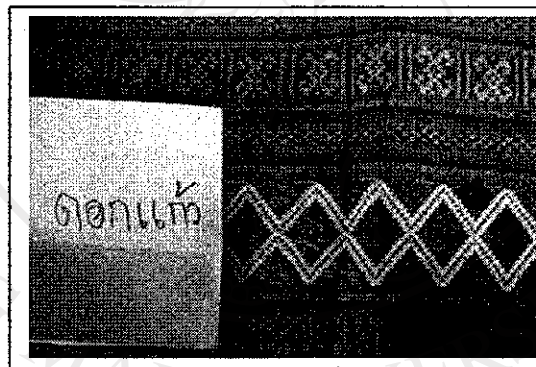
ชิ้นงานที่ทางกลุ่มทอเป็นผ้าทอสีพื้น และลาย ลวดลายแล้วแต่ลูกค้าจะสั่งมีทั้งของไทใหญ่ ไทลื้อ ไทแกน เวลาขายก็ขายเป็นผืนไม่มีการเย็บ



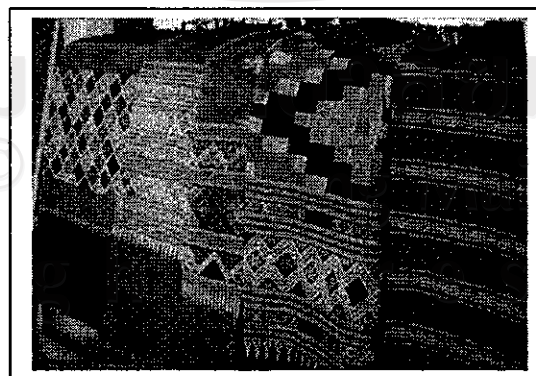
ผลิตภัณฑ์ได้แก่ ผ้าทอทั้งชุดสำหรับตัดชุดสตรี (เสื้อ + ผ้านุ่ง ตัวเสื้อเป็นผ้าพื้น ผ้านุ่งจก ลาย) ผ้านุ่ง ลูข่ม ผ้านสบ และผ้าปูโต๊ะ

รูปแบบของผลิตภัณฑ์ไม่ได้มีการสืบทอดมาแต่เดิม หัวหน้ากลุ่มเคยไปดูงานที่ศูนย์ เชียงแสน เห็นลายดอกแก้ว ลายกำปู้ ก็นำมาแกะลาย และฝึกทำเอง หากมีตัวอย่างผลิตภัณฑ์ที่สามารถทอลดลายต่างๆ ได้ ลายที่ถูกค้าสั่งซื้อมากที่สุดคือลายดอกแก้ว สำหรับสีของผลิตภัณฑ์ที่ถูกค้าชาวไทยชอบคือ สีเทา น้ำตาล และเขียว ส่วนลูกค้าชาวญี่ปุ่นชอบสีธรรมชาติ และลูกค้าฝรั่งชอบสีสดๆ นอกจากนี้ยังทอชิ้นแบบเชิงดูงไว้ใส่เอง เมื่อมีงานประเพณีต่างๆ

วัตถุประสงค์ในการผลิตส่วนใหญ่ผลิตเพื่อจำหน่ายเป็นอาชีพหลัก และทอใช้เองบ้าง มีสมาชิกผู้ให้สัมภาษณ์ 1 ราย กล่าวว่าทำเป็นอาชีพเสริม เพราะอาชีพหลักคือเกษตรกรรมและรับจ้างทั่วไป หากทอผ้าเป็นอาชีพหลักไม่พอกิน ผลผลิตที่ได้ขึ้นอยู่กับลดลายที่ทอ ปกติผ้าตัดชุดสตรี 1 ชุดใช้เวลาทอ 5 วัน เดือนหนึ่งผลิตได้ประมาณ 3 ชุด ผ้านุ่งใช้เวลาผืนละ 3 วัน แต่เดือนหนึ่งผลิตได้ไม่ถึง 10 ผืน เพราะไม่ได้ทำทุกวันเสมอไป ส่วนผ้าทอสำหรับตัดเสื้อ 1 ตัวใช้เวลา 2 วัน



รูปที่ 3-3 ลายดอกแก้วผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่มที่ 2



รูปที่ 3-4 ผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่มที่ 2



3. วัตถุดิบในการผลิตและต้นทุน

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตคือเส้นด้าย (เรียกว่าไหมประดิษฐ์) ซื้อจากหลายแหล่ง ส่วนใหญ่ซื้อจากร้านค้าในหมู่บ้าน ราคาใจละ 10 บาท บางส่วนซื้อจากร้านค้าในอำเภอแม่เมาะ หรือในบางครั้งซื้อจากร้านค้าในตัวเมืองเชียงใหม่

การซื้อด้ายจากร้านค้าในหมู่บ้าน สามารถซื้อเป็นเงินเชื่อได้ เมื่อทอผ้าได้จึงจะชำระหนี้ ประมาณว่าจ่ายชำระเดือนละครั้ง ส่วนการซื้อจากแหล่งอื่นต้องจ่ายเงินสด

ต้นทุนวัตถุดิบสำหรับทอผ้าถุง 1 ผืน ประมาณ 120 บาท ประกอบด้วยด้าย 9 ใจ 90 บาท และไหมอื่นประมาณ 30 บาท สำหรับผ้าทอเสื่อกี๊มีต้นทุนใกล้เคียงกัน ส่วนผ้าปูโต๊ะ มีต้นทุนวัตถุดิบประมาณ 120-130 บาท ต่อผืน

4. จำนวนผู้ผลิตในหมู่บ้านและช่วงเวลาการผลิต

ในหมู่บ้านมีคนทอผ้ามาก หลายกลุ่ม ทั้งหมู่บ้านมีประมาณ 50 คน ในละแวกบ้านของประธานกลุ่ม ซึ่งเป็นที่ตั้งของศูนย์มีผู้ทอผ้าประมาณ 27 คน สำหรับกลุ่มนี้มีสมาชิก 10 คน แต่ที่มาประจำที่ศูนย์มี 7 คน

ปกติสมาชิกทอผ้าทุกวัน ยกเว้นช่วงฤดูการทำนาเกษตรและเก็บเกี่ยวผลผลิตก็ต้องหยุดทอผ้าเพื่อทำไร่ ทำสวน เก็บพริก และเกี่ยวข้าว หรือบางครั้งก็ต้องหยุดเพื่อไปร่วมงานบุญ งานประเพณี และงานพัฒนาหมู่บ้าน

การบริหารจัดการ

1. แหล่งเงินทุนและความต้องการด้านเงินทุน

เงินทุนในการซื้อวัตถุดิบมี 10,000 บาท (ได้มาจากอำเภอ 2,000 บาท อบต. 2,000 บาท ภาษี 1,000 บาท และราชการทหาร 5,000 บาท) สมาชิกสามารถกู้ยืมได้โดยแบ่งเท่าๆ กัน เสียดอกเบี้ยร้อยละ 3 ต่อเดือน 1 เดือนมีรายได้จากดอกเบี้ยจากเงินก้อนนี้ 300 บาท เมื่อครบ 3 เดือนสมาชิกจะมาประชุมเรื่องเงินกันครั้งหนึ่ง ทำให้มีรายได้จากดอกเบี้ย 900 บาท นำไปใช้เป็นเงินใส่ซองทำบุญของกลุ่ม ใช้ไปในการอบรม และเปลี่ยนหม้อนึ่งหลังคาของสถานที่ผลิต ซึ่งสร้างไว้ที่บ้านของประธานกลุ่ม แต่การจัดซื้อวัตถุดิบนั้นแต่ละคนจัดหาเองตามความต้องการของตน

สำหรับความต้องการด้านการเงินทุนนั้นทางกลุ่มอยากได้เงินทุน เพื่อนำมาซ่อมแซมเครื่องมืออุปกรณ์ ซึ่งค่อนข้างเก่า



2. การตั้งราคาขาย

สมาชิกมีส่วนร่วมกันในการกำหนดราคาขาย โดยคิดตามระยะเวลาในการทอ เช่น ผ้าตัดชุดใช้เวลาทอประมาณ 5 วัน ขายได้ชิ้นละประมาณ 700 บาท ช่วงเศรษฐกิจดีมีนักท่องเที่ยวมามากอาจขายได้ 1,000 – 1,200 บาท

ผ้าตัดเสื้อราคา เมตรละ 100 บาท เสื้อ 1 ตัว ใช้ 2 เมตร

ผ้าปูโต๊ะขึ้นอยู่กับขนาด ราคาตั้งแต่ 300-400 บาท

ผ้าถุงลายพื้นไม่มีลวดลายมาก 300 บาท หากมีลวดลายมาก ราคาประมาณ 400-500 บาท

ในการตั้งราคาจะคิดต้นทุนวัตถุดิบบวกค่าแรงในการทอประมาณวันละ 50-60 บาท ราคาที่ตั้งเป็นราคาที่พออยู่ได้ คิดราคาขายเพียงไม่ให้ขาดทุน หากคิดเป็นค่าแรงรายวันอาจไม่คุ้ม

3. แหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์

ปกติจำหน่ายที่ศูนย์ทอผ้าของกลุ่ม ลูกค้าเป็นนักท่องเที่ยวในช่วงฤดูหนาวมีไกด์เป็นผู้พามาเสียค่าคอมมิชชั่นให้ไกด์ประมาณ ร้อยละ 5-10 ของราคาขายขึ้นอยู่กับ ราคาของผลิตภัณฑ์

นอกจากนี้ผ้าที่ทอยังขายให้กับคนในท้องถิ่น มีคำสั่งซื้อเป็นครั้งคราว เช่น กลุ่มแม่บ้านสั่งซื้อ 120 ผืน เพื่อนำไปใส่ฟ่อนรับเสด็จหรือชาวบ้านท่ามะแกง ซึ่งหมู่บ้านนี้ไม่ได้ทอผ้า ก็มาสั่งเวลามีงานประเพณี และยังนำไปฝากขายโครงการหลวงเพื่อนำไปขายงานนิทรรศการ ปีละ 2-3 ครั้ง การขายผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ขายเป็นเงินสด

สำหรับการขายผ่านคนกลางนั้น นานๆ จึงจะมีผู้ค้าส่งมาสั่งซื้อไม่ได้สั่งซื้อประจำและนำไปฝากขายที่ริเวอร์วิวรีสอร์ท ท่าตอน ซึ่งกลุ่มเป้าหมายคือ นักท่องเที่ยวชาวไทยคุณหญิง คุณนายที่มาพักที่รีสอร์ท ปัญหาอุปสรรคในการจำหน่าย คือ ผลิตแล้วหาตลาดจำหน่ายไม่ได้

ทัศนคติและความคาดหวังของชาติพันธุ์ต่อการผลิตงานหัตถกรรม

ทางกลุ่มมีทัศนคติที่ดีต่อการผลิตสินค้าหัตถกรรม มีความชอบ เห็นว่าช่วยสร้างงานและสร้างรายได้ ตลอดจนส่งเสริมวัฒนธรรมประเพณี เพราะคนในหมู่บ้านหมอกจำ่ม และหมู่บ้านใกล้เคียง ทั้งชายและหญิงจะใส่ “ชุดไต” ในงานประเพณีของชนเผ่า “วันงานครุหมอไต”

นอกเหนือจากเงินทุนเพื่อนำมาซ่อมแซมเครื่องมืออุปกรณ์แล้ว ทางกลุ่มต้องการเงินทุนเพื่อมาปรับปรุงอาคารที่ทอผ้าเพราะเป็นอาคาร ไม้ไม่มีผนังหากฝนตกลมแรงฝนสาดผ้าเปียก และยัง



ต้องการให้มีครูมาสอนลวดลายใหม่ๆ รวมถึงความต้องการด้านการตลาด เพราะผ้าที่ทอได้ขายได้
ทำเงินทุนจม

ความคาดหวังของกลุ่มในการผลิตสินค้าหัตถกรรม ก็อยากทำเป็นอาชีพหลักมีตลาด
แน่นอน และมีรายได้มั่นคง และอยากให้ลูกหลานในหมู่บ้าน ได้สืบทอดวัฒนธรรมการทอผ้าต่อไป

ถ้ามีคนเข้ามาส่งเสริมโดยมีการกำหนดจำนวนชิ้นและแบบที่ต้องการ โดยลักษณะงานเป็น
งานฝีมือ ใช้เวลาในการทำนาน ให้ราคาสูงกว่างานทั่วไป ก็มีความสนใจอยากทำ เพราะช่วยสร้าง
รายได้ นอกจากนี้ยังยินดีที่จะไปสอนชนเผ่าเดียวกันแต่คนละหมู่บ้าน และเคยไปมาแล้วที่บ้านแม่
ฮ้างและบ้านแม่คะ

เรื่องราวเชิงวัฒนธรรมของชิ้นงานหัตถกรรม

ทางกลุ่มไม่ทราบเรื่องราวความเป็นมาของผลิตภัณฑ์ ทราบเพียงว่าชุดใดเป็นชุดที่ชนเผ่า
ทั้งชายและหญิงใส่ในวันงานวันครุหม่อโต ซึ่งเป็นชุดที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว

สำหรับงานทอผ้าของกลุ่มส่วนใหญ่เป็นงานจก ซึ่งเป็นงานที่มีคนมาสอนให้ทำใน ปี 2537
เป็นจกดอกกล้วยสีฟ้าๆ ในอดีตทอแต่ผ้าถุงไม่ได้ทอผ้าตัดเสื้อ

ลวดลายของผ้าทอ เช่น ลายดอกกาบ ลายดอกเป็ดน้อย สายน้ำไหลลายกิมปู (ก้ามปู) และ
ลายแมงมุม เป็นต้น สำหรับลวดลายที่ลูกค้านิยม ได้แก่ ลายน้ำไหล ลายแมงมุม แต่ผู้ทออาจผสม
ลายอื่นตามที่ตนเห็นว่าเหมาะสมด้วย ส่วนความหมายของลวดลายทางกลุ่มไม่ทราบ

สีที่ใช้ขึ้นอยู่กับลูกค้าสั่ง หากลูกค้าไม่ได้สั่งผู้ทอจะใช้สีกลางๆ และสีที่ใช้ผู้ทอก็ไม่ทราบ
ความหมายเช่นกัน

กลุ่มทอผ้าที่ 3 กลุ่มนางเพียงใจ ซอจิ่ง

จำนวนสมาชิกของกลุ่มมี 15 คน นั่งทอประจำศูนย์ 9 คน อีก 6 คนทอที่บ้านของตนเอง
เนื่องจากสถานที่ของศูนย์คับแคบ จากการสัมภาษณ์ นางเพียงใจ ซอจิ่ง และสมาชิกกลุ่ม จำนวน 3
คน ได้แก่

- | | |
|------------------|------------|
| 1. นางอำ คำรีเล | อายุ 45 ปี |
| 2. นางอุ๊ แสงนิล | อายุ 22 ปี |
| 3. นางมอญ | อายุ 49 ปี |



พบว่าทั้ง 4 คน ได้เริ่มทอผ้ามาประมาณ 10-12 ปี เกือบทั้งหมดเมื่อเด็กๆ แม่และยาย เคยสอนทอผ้าให้ ยกเว้นนางมอญ เพิ่งมาเรียน เมื่ออายุ 37 ปี ผลิตภัณฑ์หลักของกลุ่มคือ ชิ่นไต (ชิ่นประจำเผ่า) วัตถุประสงค์ในการผลิตเพื่อจำหน่ายเป็นอาชีพหลัก ทอผ้าทุกวัน หยุดวันพระ

การผลิตชิ้นงานหัตถกรรม

1. กระบวนการผลิตแบบย่อ

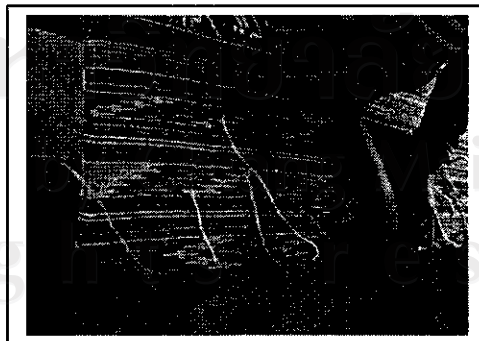
เริ่มแรกที่ทอผ้าใช้เงินทุนของตนเองซื้อด้ายมาทอ ต่อมาจึงได้นำเงินของกลุ่มไปซื้อด้ายมาแล้วนำมาแบ่งขายให้กับสมาชิก จากด้ายสำเร็จรูปที่ซื้อมา นำมากรอม้วน เดินเครือ ชิ่นเครือ ลงมือทอตามลายที่เคยเรียนมา หรือคิดขึ้นมาเองบ้าง หลังจากทอเสร็จก็จะตากวเพื่อไม่ให้เส้นด้ายหลุด

2. รูปแบบชิ้นงานหัตถกรรมและจำนวนผลผลิต

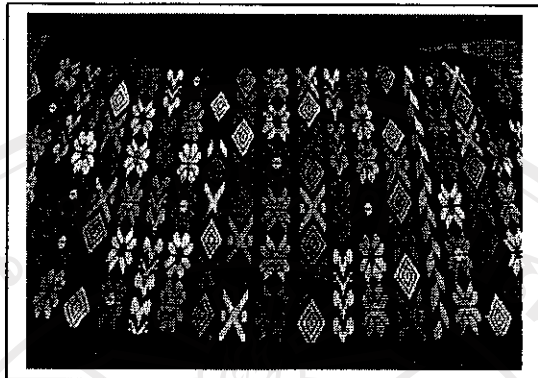
ชิ้นงานที่กลุ่มทอส่วนใหญ่เป็นชิ่นประจำเผ่า ได้แก่ชิ่นไตมว และชิ่นไตลื้อมีคำสั่งซื้ออย่างต่อเนื่องมาตลอด

รูปแบบของผลิตภัณฑ์มีการสืบทอดมาแต่ดั้งเดิม แต่คนเก่าแก่ในขณะนี้ไม่มีการทอแล้ว เสียชีวิตไปเกือบหมด ที่เหลืออยู่ 1 ราย อายุ 65 ปี ก็หยุดทอ สมาชิกทั้งหมดไม่เคยทอผ้าอย่างจริงจังมาก่อน เพิ่งมาเริ่มทอในปี 2538 โดยมีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบไปจากเดิมบ้าง ของเดิมใช้สีสด แดงจัด เขียวจัด ปัจจุบันใช้สีกลางๆ และเพิ่มลวดลายมากขึ้นกว่าของเดิม

จำนวนผลผลิตที่ได้ไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับมีเวลาทอมากน้อยเพียงใด ถึงแม้ว่าทางกลุ่มทอผ้าทุกวัน แต่บางช่วงต้องหยุดไปทำนา งานประเพณีต่างๆ ทอชิ่น 1 ผืน ใช้เวลา 1 วัน หากลายไม่มาก แต่ถ้าลวดลายมากใช้เวลา 2-3 วันต่อผืนโดยปกติแล้วผ้าชิ้นหนึ่งผืนใช้เวลาทอ 2 วัน หรือเดือนละ 10-12 ชิ้นงาน



รูปที่ 3-5 ชิ่นไต ผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกลุ่มที่ 3



รูปที่ 3-6 ลวดลายจีนไตของกลุ่มที่ 3

3. วัตถุดิบในการผลิตและต้นทุน

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตคือ เส้นด้าย สั่งซื้อมาจากเชียงใหม่ และร้านในอำเภอแม่ฮาด โดยโทรศัพท์สั่งซื้อ และให้ร้านส่งมาให้ทางรถโดยสารประจำทาง ต้นทุนและการซื้อด้าย จำนวน 20 ใจ ราคา 170 บาท บวกค่ารถ และนำมาขายให้กับสมาชิกใจละ 10 บาท โดยสมาชิกยืมด้ายไปก่อน เมื่อทอได้เงินมาก็นำมาจ่ายค่าด้าย แต่หากด้ายที่มีไม่มีสีที่ต้องการสมาชิกสามารถยืมเงินของกลุ่มไปซื้อได้ หากสมาชิกซื้อได้จากร้านค้าในหมู่บ้านราคาจะแพงกว่าการซื้อโดยการจัดการของหัวหน้ากลุ่ม แต่สามารถซื้อเป็นเงินเชื่อได้

ต้นทุนวัตถุดิบคือ ด้ายสำหรับผ้าชิ้น 1 ผืนใช้ด้วย 5-6 ใจๆ ละ 10 บาท จึงมีต้นทุนค่าด้ายประมาณ 50-60 บาทต่อผ้าชิ้น 1 ผืน

4. จำนวนผู้ผลิตในหมู่บ้านและช่วงเวลาการผลิต

ไม่ทราบจำนวนผู้ผลิตในหมู่บ้าน แต่สำหรับที่ศูนย์มีสมาชิกทั้งหมด 15 คน ทอทุกวัน ตอนกลางวัน หรือช่วงเย็นหากกลางวันต้องไปไร่ นา หุควันพระ กลุ่มไม่มีปัญหาในการรวมกลุ่ม แต่มีปัญหาอุปสรรคด้านสถานที่กับแคบ ไม่เพียงพอ กับจำนวนสมาชิก โครงหลังคาชำรุด หลังคารั่ว พื้นยังเป็นดินไม่ได้ลาดซีเมนต์ ก็และอุปกรณ์เก่า

การบริหารจัดการ

1. แหล่งเงินทุน และความต้องการด้านเงินทุน

เงินทุนในการซื้อวัตถุดิบได้มาจาก อบต. 10,000 บาท จากราชการทหาร 5,000 บาท และโครงการหลวง 2,000 บาท หากสมาชิกต้องการกู้ยืมไม่เกิน 1 เดือน ไม่ต้องเสียดอกเบี้ย ถ้ายืม



เกิน 1 เดือน ดอกเบี้ยก็แล้วแต่จะตกลงกันในแต่ละครั้ง วงเงินที่สมาชิกทั้งหมดทุกคนร่วมกันสามารถกู้ยืมไปซื้อผ้าไหมไม่เกิน 1,000 บาท ต่อครั้ง

ทางกลุ่มต้องการเงินทุนเพื่อนำมาปรับปรุงอาคารสถานที่ และเครื่องมืออุปกรณ์ และซื้อผ้าไหมเพิ่มเติมเพราะวงเงินกู้ยืมซื้อผ้าไหม 1,000 บาท เฉลี่ยคนละไม่ถึง 100 บาท ซึ่งไม่พอซื้อผ้าไหม

2. การตั้งราคาขาย

ในการกำหนดราคาขายผ้าไหม ขึ้นอยู่กับ เวลา และความยากง่ายของสายที่ทอเป็นหลัก เช่น ราคาผ้าไหมประจำเผ่า ราคาขายส่งผืนละ 150 บาท ราคาขายปลีกผืนละ 160 บาท

การตั้งราคาขายผ้าไหมดังกล่าวคิดว่าได้กำไรผืนละ 30 หลังจากหักค่าต้นทุนวัตถุดิบทั้งหมดและค่าแรงงาน (ค่าเสียเวลา) ออกแล้ว

สำหรับผ้าไหมที่มีลวดลายยากขายผืนละประมาณ 300 บาท กลุ่มร่วมกันกำหนดราคา และพอใจในราคาที่ตั้ง ส่วนใหญ่ขายผลิตภัณฑ์เป็นเงินสด มีขายเป็นเงินผ่อนบ้างเพียงเล็กน้อย

3. แหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์

มีพ่อค้าคนกลาง ชื่อ สามแก้ว มารับไปขายต่อ มีจำนวนเท่าใดก็ขายได้หมดขอให้ผลิตให้ทัน และยังมีคนจากบ้านเปียงหลวง (เชียงใหม่) รับไปทอให้ชาวไทใหญ่ที่เชียงใหม่ รวมถึงมีคนกลางจากแม่สายรับไปขายต่อด้วย

นอกจากนี้ยังมีลูกค้ามาซื้อที่ศูนย์ เช่น กลุ่มแม่บ้าน นักท่องเที่ยวซึ่งนานๆ จึงจะมาซื้อครั้งหนึ่ง มีคนในหมู่บ้านมาซื้อไปใช้ และคนจากอำเภอฝางซื้อไปขายในหมู่บ้าน

ทางกลุ่มไม่มีปัญหาและอุปสรรคในการบริหารจัดการ เพราะสมาชิกเป็นญาติกัน สามารถพูดคุยกันได้

ทัศนคติและความคาดหวังของชาติพันธุ์ต่อการผลิตงานหัตถกรรม

ทางกลุ่มมีทัศนคติที่ดีต่องานหัตถกรรม เห็นว่าเป็นอาชีพที่สร้างรายได้และส่งเสริมวัฒนธรรมอันดีงาม

ความคาดหวังของกลุ่มคือ อยากทำอาชีพนี้ต่อไปและขยายเป็นธุรกิจที่มั่นคงพัฒนาให้มากกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน ตลอดจนหวังว่าลูกหลานจะเรียนรู้ และสืบทอดต่ออาชีพนี้ต่อไป

ถ้ามีคนเข้ามาส่งเสริมโดยมีการกำหนด จำนวนขึ้น และแบบที่ต้องการ โดยลักษณะงานเป็นงานฝีมือ ใช้เวลาในการทำนาน ให้ราคาสูงกว่างานทั่วไปก็มีความสนใจอยากทำยินดีทำ เพราะ



จะช่วยพัฒนากิจการในขณะนี้ให้เจริญก้าวหน้าต่อไป และยังมีสินค้าที่จะไปสอนในหมู่บ้านอื่น แต่ขณะนี้ยังไม่เคยไป

เรื่องราวเชิงวัฒนธรรมของชิ้นงานหัตถกรรม

เรื่องราวความเป็นมาของผลิตภัณฑ์ ประธาน หัวหมากลุ่ม ไม่ทราบข้อมูล แต่คิดว่ามีเรื่องราวและเป็นของเก่าสืบมาแต่โบราณ เพราะในอดีตปู่ ย่า ตา ยาย ก็สอนให้ทอผ้าขึ้นตั้งแต่เด็ก ซึ่งผ้าที่ใส่เป็นผ้าทอเองทั้งหมด ไม่ต้องซื้อ ในอดีตผ้าส่วนใหญ่เป็นผ้าพื้น ไม่มีลวดลาย ปัจจุบันมีลวดลายก็ทำตามลายของผู้อื่นบ้าง คิดเองบ้าง ไม่ค่อยรู้ความหมาย

ชิ้นงานที่ทำยากคือผ้าไหมวัก ทำดอกยาก ส่วนผ้าไต้ลื้อทอง่ายกว่า ทั้งชิ้นไหมวัก และ ไต้ลื้อ ทำสืบทอดกันมาแต่โบราณ ลวดลายมีหลายลาย เช่น ลายดอกผักป้อม ลายน้ำไหล ลายรูปหัวใจ ลายดอกแก้ว เป็นต้น ในอดีตชิ้นไหมวักมีเอกลักษณ์ลือเป็นลายน้ำไหล แต่ปัจจุบันนำลวดลายมาผสมกัน ไม่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ลวดลายที่ถูกค่านิยมขึ้นอยู่กับความชอบของแต่ละคน สำหรับที่ศูนย์ทอเพียง 3-4 ลายเท่านั้น สีที่ใช้ก็ไม่มีความหมาย ขึ้นอยู่กับผู้ทอเสริมเติมเข้าไปให้สวยงาม ทางกลุ่มอยากให้ครูมาสอนลวดลายใหม่ๆ เพื่อให้สามารถพัฒนาลายต่อไปได้

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



บทที่ 4

สรุป วิเคราะห์ และข้อเสนอแนะ

การศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาหัตถกรรมท้องถิ่นและการตลาดในพื้นที่โครงการหลวง: กรณีศึกษาชาติพันธุ์ไทใหญ่นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาหัตถกรรมท้องถิ่นและการตลาดในพื้นที่โครงการหลวง

ขอบเขตเนื้อหาได้ศึกษาถึงศักยภาพในการผลิต ปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินการผลิต และการตลาดของกลุ่มชาติพันธุ์ไทใหญ่ ทักษะและความต้องการ ตลอดจนเรื่องราวของวัฒนธรรมของงานหัตถกรรมในพื้นที่โครงการหลวงหมอกจ๋าม ตำบลท่าตอน อำเภอแม่สาย จังหวัดเชียงใหม่ โดยศึกษาหัตถกรรมผ้าทอพร้อมทั้งวิเคราะห์โอกาสทางการตลาดของผลิตภัณฑ์เชิงวัฒนธรรมสำหรับตลาดระดับบน รวมถึงข้อเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาตลาดของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเชิงวัฒนธรรมสำหรับตลาดปัจจุบัน

จากข้อมูลด้านผลิตภัณฑ์หัตถกรรม การผลิต การตลาด การบริหารจัดการ ทักษะ และเรื่องราวเชิงวัฒนธรรมของชิ้นงานหัตถกรรมที่ได้จากการเข้าไปสำรวจพื้นที่หมู่บ้านใหม่หมอกจ๋าม เมื่อวันที่ 19-20 กรกฎาคม 2549 โดยการสัมภาษณ์หัวหน้าศูนย์พัฒนาโครงการหลวงหมอกจ๋าม ประธานและสมาชิกกลุ่มทอผ้า 3 กลุ่ม และคนกลางในพื้นที่ 1 ราย ผลการศึกษา สามารถนำมาวิเคราะห์และสรุปได้ดังนี้

บ้านใหม่หมอกจ๋ามมีประชากรจำนวน 1,200 คน และมีจำนวนครัวเรือนกว่า 500 ครัวเรือน ส่วนใหญ่ชาวไทใหญ่ มีการทอผ้าเป็นอาชีพหลักและอาชีพเสริม มีการรวมกลุ่มภายในหมู่บ้าน 3 กลุ่มหลัก ได้แก่ กลุ่มที่ 1 นางบัวทอง สุขขะ กลุ่มที่ 2 นางบัวเรียว บัวทอง และกลุ่มที่ 3 นางเพ็ญใจ ขอจิ่ง สมาชิกส่วนใหญ่ไปนั่งทอผ้าที่ศูนย์ของตน มีสมาชิกบางส่วนที่ทอผ้าที่บ้านของตนเอง ภายในหมู่บ้านมีผู้ทอผ้าที่ไม่ได้เป็นสมาชิกของกลุ่มด้วย

หน่วยงานที่สนับสนุนการทอผ้าคือศูนย์อุตสาหกรรมภาคเหนือ ซึ่งประสานงานกับโครงการหลวง กรมพัฒนาชุมชน และทางราชการทหาร

การทอผ้าในหมู่บ้านเริ่มอย่างจริงจังมาประมาณปี 2537 มีครูจากศูนย์พัฒนาของอำเภอเชียงแสน จังหวัดเชียงราย เป็นผู้สอน แต่สมาชิกผู้ทอผ้าส่วนใหญ่ก็เคยเรียนรู้การทอผ้าหรือสัมผัสวิถีชีวิตการทอผ้ามาจากปู่ย่าตายายมาก่อน



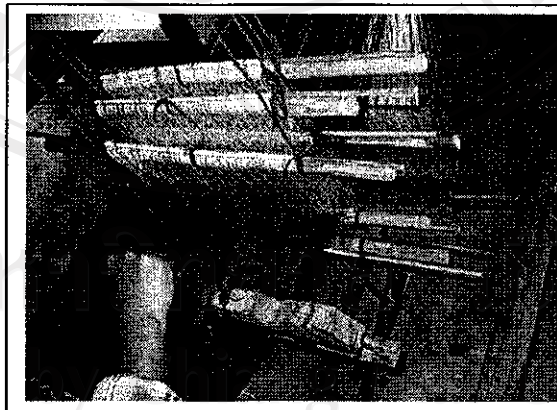
การผลิตชิ้นงานหัตถกรรม

1. กระบวนการผลิตแบบย่อ

ทุกกลุ่มใช้ด้ายเป็นวัตถุดิบในการทอ แต่เป็นด้ายทำจากใยสังเคราะห์สีต่างๆ เรียกกันว่า “ไหมประดิษฐ์” หรือ “ไหมโพร” นำด้ายมากรอ ม้วน เคนเครือ ขึ้นเครือ แล้วทอเป็นผ้าผืน เมื่อทอได้ขนาดหนึ่งจึงสาวเครือ นำผ้าเข้าม้วน ทำด้ายที่ขึ้นเครือมาทอต่อ หากเป็นผ้าจก ใช้การนับเส้นยืน แล้วใช้มือจับด้ายที่ต้องการทำลวดลายสอดเป็นช่วงๆ ทอโดยให้ด้านหลัง (ด้านใน) อยู่ข้างบน



รูปที่ 4-1 ที่ทอผ้า



รูปที่ 4-2 ผ้าที่กำลังทอ



2. รูปแบบชิ้นงานหัตถกรรมและจำนวนผลผลิต

ชิ้นงานที่สมาชิกทอผ้าในหมู่บ้านทอขึ้นมามีหลากหลาย แต่ละกลุ่มมีลักษณะของงานทอและผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกัน

กลุ่มที่ 1 ทอผ้าลายไทลื้อ ผสมลายคนเมือง ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ผ้าซิ่น ผ้าปูโต๊ะ ผ้าคลุมทีวี ผ้าสะไบ ผ้าคลุมไหล่ ผ้าพื้น และย่าม

กลุ่มที่ 2 ทอผ้าสีพื้น และลาย ใช้เทคนิคการทอกร่วมด้วย ผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ผ้าถุง ผ้าตัดชุดสตรี (ตัดเสื้อและกระโปรง) ผ้าซิ่นสำหรับนำไปต่อเชิง เพื่อตัดชุดไทใหญ่ ถุงย่าม ผ้าสะไบ และผ้าปูโต๊ะ

กลุ่มที่ 3 ทอผ้าซิ่นสำหรับนำไปต่อเชิงเพื่อตัดชุดไทใหญ่ เช่น ซิ่นไตมว ซิ่นไตลื้อ วัตถุประสงค์ในการผลิต ส่วนใหญ่ผลิตเพื่อจำหน่าย ทำเป็นอาชีพหลัก นอกเหนือจากนั้น ก็มีการทำการเกษตร ทำนา ทำสวน ปลูกทอผ้าทุกวันไม่มีวันหยุด ยกเว้นกลุ่ม 3 หยุดทุกวันพระ แต่ในบางครั้งอาจต้องหยุดไปทำนา ทำสวน ในช่วงฤดูปลูกข้าวหรือเก็บเกี่ยว หรือหยุดงานตาม ประเพณีทางศาสนา งานวัด งานศพ กิจกรรมการพัฒนาของหมู่บ้าน จำนวนผลผลิตจึงอยู่กับ ระยะเวลาในการทอ เฉลี่ยแล้วแต่ละกลุ่มมีผลงานของสมาชิกคนละประมาณ 10 ชิ้นงานต่อเดือน ระยะเวลาที่ใช้ทอสำหรับผลิตภัณฑ์ เช่น ผ้าซิ่นปกติใช้เวลา 2-3 วันต่อผืน หากทอหลายผืนอาจใช้เวลา 5-10 วัน ผ้าปูโต๊ะผืนเล็กใช้เวลา 3 วัน ผืนใหญ่ 5 วัน และผ้าพื้นทอได้วันละ 2-3 เมตร เป็น ต้น



รูปที่ 4-3 ซิ่นไตมว



3. วัตถุดิบในการผลิตและต้นทุน

ทุกกลุ่มใช้เส้นด้ายใยสังเคราะห์ที่เรียกกันว่าไหมประดิษฐ์หรือไหมโพร เป็นวัตถุดิบในการผลิต โดยประธานกลุ่มเป็นผู้จัดการสั่งซื้อจากตัวเมืองเชียงใหม่ และอำเภอแม่อาวให้ทางผู้ขายส่งมาทางรถโดยสารประจำทาง ในราคา 20 ถึง 170 บาท บวกค่ารถ และนำมาขายให้สมาชิกใจละ 10 บาท เมื่อสมาชิกขายผลิตภัณฑ์ได้จึงนำเงินมาชำระค่าด้าย บางครั้งหากไม่มีด้ายที่ต้องการอาจซื้อจากร้านค้าในหมู่บ้าน ซึ่งราคาจะแพงกว่าซื้อจากกลุ่ม แต่ซื้อเป็นเงินเชื่อได้

ต้นทุนวัตถุดิบสำหรับการทอผ้าถุงประมาณผืนละ 100-120 บาท (ประกอบด้วยค่าด้ายและไหมอื่น) ต้นทุนผ้าปูโต๊ะขนาดเล็กผืนละ 50-60 บาท ขนาดใหญ่ประมาณ 120-150 บาท

4. จำนวนผู้ผลิตในหมู่บ้านและช่วงเวลาการผลิต

ทั้งหมู่บ้านมีผู้ทอผ้าประมาณ 50-60 คน โดยกลุ่มที่ 1 มีสมาชิกรับทอประจำที่ศูนย์ 9 คน กลุ่มที่ 2 มี 7 คน และกลุ่มที่ 3 มี 9 คน นอกนั้นเป็นสมาชิกของกลุ่มต่างๆ ที่นั่งทอที่บ้านจำนวนหนึ่งเนื่องจากสถานที่ของศูนย์คับแคบ และยังมีผู้ทอผ้าตามบ้านของตนที่ไม่ได้เป็นสมาชิกของกลุ่มทอผ้าด้วย

ทอผ้าสมาชิกจะทอผ้าทุกวัน ยกเว้น ช่วงที่มีงานประเพณี กิจกรรมการพัฒนาของหมู่บ้าน ฤดูกาลทำการเกษตรเกี่ยวกับผลผลิต ต้องหยุดทอเพื่อไปช่วยงานดังกล่าว โดยรวมกลุ่มทอผ้าบ้านใหม่หมอกจ้าม ไม่มีปัญหาในการผลิต ยกเว้นสถานที่ผลิตคับแคบและเครื่องมืออุปกรณ์เก่า

การบริหารจัดการ

1. แหล่งเงินทุนและความต้องการด้านเงินทุน

ทั้ง 3 กลุ่มได้เงินทุนจากหน่วยงานราชการ เช่น โครงการหลวง อบต. ราชการทหาร และหน่วยงานพัฒนาชุมชน

กลุ่มที่ 1 มีเงินทุน 30,000 บาท สามารถนำไปให้สมาชิกกู้ยืมได้ไม่เกิน 3,000 บาท ใช้จ่ายอะไรก็ได้ คัดดอกเบี้ยยร้อยละ 1 ต่อเดือน หากยืมเพื่อซื้อด้ายก็ไม่ต้องเสียดอกเบี้ย และส่วนหนึ่งของเงินทุนนำมาหมุนเวียนใช้จ่ายเพื่อซื้อวัตถุดิบช่วยเหลืองานด้านสังคม และทำบุญ

กลุ่มที่ 2 มีเงินทุน 10,000 บาท นำมาให้สมาชิกกู้ยืมได้โดยแบ่งเท่าๆกัน ดอกเบี้ยร้อยละ 3 ต่อเดือน กลุ่มจึงมีรายได้ดอกเบี้ยจากเงินก้อนนี้ 300 บาทต่อเดือน เมื่อครบ 3 เดือน จะประชุมเรื่องเงินครั้งหนึ่ง จึงมีรายได้ 900 บาท นำไปใช้จ่ายทำบุญ ใช้ในการไปอบรม และเปลี่ยนหม้ายมุงหลังคาของสถานที่ผลิต



กลุ่มที่ 3 มีเงินทุน 10,000 บาท สมาชิกทั้งหมดกู้ได้ไม่เกิน 1,000 บาท ต่อครั้งเพื่อนำไปซื้อ ด้าย เหล็กแล้วคนละไม่ถึง 100 บาท หากยืมไม่เกิน 1 เดือน ไม่เสียดอกเบี้ย ถ้าเกิน 1 เดือนเสีย ดอกเบี้ยแล้วแต่ละตกลงกันในแต่ละครั้ง

ความต้องการด้านเงินทุนของทุกกลุ่ม อยากได้เงินทุนเพื่อนำมาปรับปรุงสถานที่ผลิต และเครื่องมืออุปกรณ์การผลิต ซึ่งค่อนข้างเก่า

2. การตั้งราคาขาย

สมาชิกร่วมกันในการกำหนดราคาขาย โดยคิดราคาผลิตภัณฑ์ตามลวดลาย หาก ลวดลายมาก ทอได้ช้าราคาก็สูงตามไปด้วย ราคาผลิตภัณฑ์ที่ตั้งมีหลากหลายแตกต่างกัน เช่น

ผ้าทอ 1 ผืน	ใช้เวลา 3 วัน	ราคาประมาณ 350-400 บาท
ผ้าตัดชุด 1 ชุด	ใช้เวลา 5 วัน	ราคาประมาณ 700 บาท
ผ้าปูโต๊ะ		ราคา 300-400 บาท
ผ้าชิ้น		ราคาตั้งแต่ 150-1,000 บาท ปกติอยู่ที่ 300-500 บาท
ผ้าพื้นเมตรละ 100 บาท		หากช่วงตัดเสื้อต่อราคาลดเหลือ 80 บาท

การตั้งราคาสำหรับนักท่องเที่ยวต่างชาติสูงกว่าราคาสำหรับลูกค้าคนไทย เพราะต้องจ่าย ค่าคอมมิชชั่นให้ไกด์ประมาณร้อยละ 5-10 ของราคาขาย เช่น ผ้าปูโต๊ะผืนใหญ่ราคาขายให้คนไทย 400 บาท นักท่องเที่ยวฝรั่ง 500 บาท จ่ายให้ไกด์ 100 บาท หากไม่มีไกด์พามากก็ลดได้เท่าคนไทย

ราคาที่ตั้งนี้เป็นราคาที่เท่ากันภายในกลุ่มของตน ไม่ต้องตัดราคากันและส่วนใหญ่ขายเงินสด ถึงแม้เป็นราคาที่ค่อนข้างต่ำ แต่ก็เป็นที่สมาชิกพอใจ ตั้งราคาพออยู่ได้ไม่ขาดทุน คิดค่าวัตถุดิบ และค่าแรงบ้างเล็กน้อย หัวหน้าศูนย์พัฒนาโครงการหลวงหมอกจ๋ามได้ให้ข้อมูลว่า ผู้ผลิตเป็นผู้กำหนดราคาผลิตภัณฑ์เองในการนำมาฝากขายให้กับโครงการหลวง ซึ่งโครงการหลวง ขายให้โดยไม่ได้เอากำไร ราคาที่ตั้งก็ถูกมากเมื่อเทียบกับงานฝีมือต้องใช้เวลาทำนาน แต่ผู้ซื้อซึ่ง ส่วนใหญ่มีฐานะดี มักกดราคาซื้อ และการเจรจาซื้อขายก็ไม่ได้ให้เกียรติผู้ขาย (มานพ กองเงิน, 2549 : สัมภาษณ์)

3. แหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์

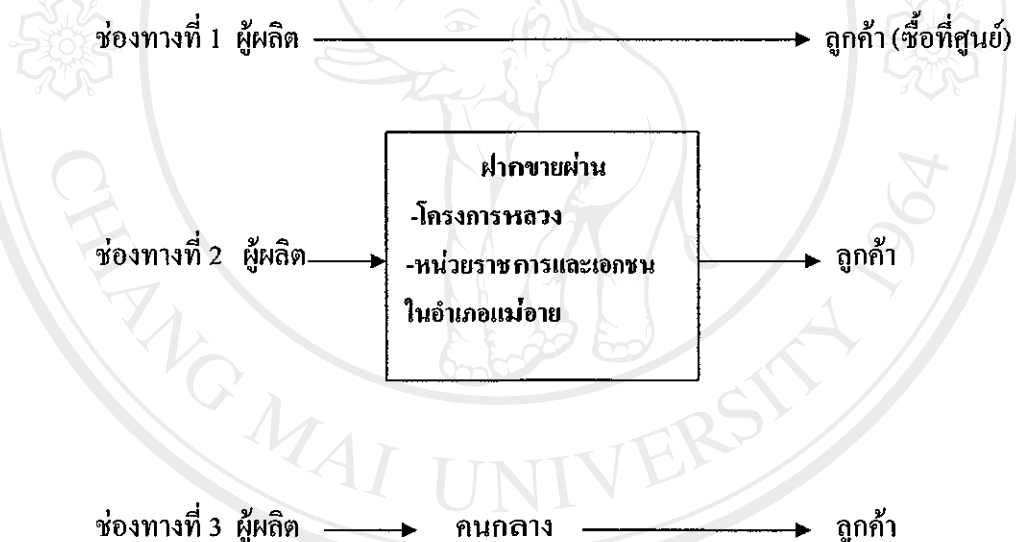
ทุกกลุ่มมีผู้มาเยี่ยมชมและซื้อผลิตภัณฑ์ที่ศูนย์ ลูกค้าเป็นนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและ ต่างประเทศ คนในหมู่บ้าน และคนในหมู่บ้านใกล้เคียง



กลุ่มที่ 1 และกลุ่มที่ 2 ฝากขายที่โครงการหลวงเพื่อนำไปขายในงานนิทรรศการประมาณ ปีละ 2-3 ครั้ง และฝากขายที่ในอำเภอแม่ฮาด เช่นที่โรงพยาบาล ธนาคารและรีสอร์ท ราคาที่กลุ่ม ตั้งคือราคาฝากขาย โดยผู้ขายบวกกำไรประมาณ 50-100 บาท สำหรับชิ้นงานที่มีราคาต่ำกว่า 500 บาท และบวกกำไร 200 – 300 บาท สำหรับชิ้นงานที่มีราคาตั้งแต่ 500-1,000 บาท

กลุ่มที่ 3 มีคนกลางมารับซื้อไปขายต่อ ทั้งคนกลางจากอำเภอเมือง อำเภอเชียงดาว และ แม่สาย มีผลิตภัณฑ์เท่าใดก็ขายได้หมด

สำหรับกลุ่มที่ 1 มีปัญหาการขายผลิตภัณฑ์ที่ศูนย์คือ เมื่อมีลูกค้ามาที่ศูนย์ สมาชิกต่างแย่ง กันเสนอขายผลิตภัณฑ์ของตน ซึ่งอาจสร้างความรำคาญให้แก่ลูกค้า ทางกลุ่มเคยตกลงให้สมาชิก ผลัดเปลี่ยนเวรกันรับผิดชอบการขายสินค้าของกลุ่ม แต่ก็ยังไม่ได้ผล



แผนภาพที่ 2 ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์

โดยรวมกลุ่มไม่มีปัญหาภายในกลุ่ม เพราะประธานกลุ่มเป็นผู้นำที่เข้มแข็งมีอาวุโส อยู่กัน เหมือนญาติพี่น้อง พุดคุยกันได้ ยกเว้นกลุ่มที่ 1 มีปัญหาด้านแย่งกันขาย สำหรับกลุ่มที่มีปัญหาด้าน การตลาดคือกลุ่มที่ 1 และกลุ่มที่ 2 ผลิตแล้วหาตลาดจำหน่ายไม่ได้เงินทุนจมอยู่ในสินค้า ซึ่งปัญหา ด้านการตลาดจำหน่ายไม่ได้นี้ คนกลางในพื้นที่ที่มีความเห็นว่า ตลาดในท้องถิ่นต้องการผ้าชิ้นโต และผ้าพื้นด้วย เพราะชุดไตของชายต้องใช้ผ้าพื้นเป็นหลักใช้ 4-5 เมตร หรือใช้ผ้าพื้นเพื่อต่อเชิงขึ้น



ของชุดไตสตรี ซึ่งทั้งนักท่องเที่ยวและคนในหมู่บ้านนิยมใช้เวลาว่างประเพณี ปัญหาคือไม่มีผู้ทอผ้าพื้นเพียงพอและผ้าพื้นมีราคาแพง กลุ่มทอผ้าเคยทออย่างไร รูปแบบใดก็จะทออย่างนั้นไม่สนใจว่าตลาดต้องการอะไร สำหรับเรื่องของผลิตภัณฑ์นั้นตลาดท้องถิ่นชอบสีสด ตลาดคนไทยในเมืองชอบสีกลางๆ สำหรับลูกค้าต่างประเทศ เช่น เยอรมัน ฝรั่งเศส และสิงคโปร์ชอบผ้าทอสีธรรมชาติ จึงอยากให้ผู้ทอผ้าในหมู่บ้านทอผ้าให้เหมาะสมกับความต้องการของตลาด (บัวจันทร์ สุริยา, 2549 : สัมภาษณ์)

นอกจากนี้ มาณพ กองเงิน (2549: สัมภาษณ์) ได้กล่าวถึงปัญหาเกี่ยวกับหัตถกรรมผ้าทอที่พบ คือปัญหาด้านการตลาด ผลิตแล้วไม่ทราบว่าจะนำไปจำหน่ายที่ไหน ไม่มีตลาดรองรับ และมีปัญหาด้านทุนการผลิตสูงขึ้น ทั้งค่าวัตถุดิบ ค่ารถในการไปซื้อวัตถุดิบ ตลอดจนราคาน้ำมันที่เพิ่มสูงขึ้น ทำให้จำนวนนักท่องเที่ยวเข้ามาในหมู่บ้านลดลง

สำหรับกลุ่ม 3 ผลิตชิ้นไตเป็นหลัก ไม่มีปัญหาเรื่องหาตลาดจำหน่ายผลิตเท่าใดก็ขายได้หมด แต่มีปัญหาคือผลิตไม่ทันขาย ซึ่งเรื่องนี้บัวจันทร์ สุริยา(2549: สัมภาษณ์) กล่าวว่ากลุ่มนี้มีฝีมือการทอ ใช้ฝ้ายดี คุณภาพดี ผ้าไม่หลุดลุ่ย ลวดลายมากสวยงาม แต่ทอช้า ไม่มีสินค้าในสต็อก

ทัศนคติและความคาดหวังของชาติพันธุ์ต่อการผลิตงานหัตถกรรม

ทุกกลุ่มมีทัศนคติที่ดีต่อการผลิตงานหัตถกรรม มีความชอบ เห็นว่าช่วยสร้างงานและสร้างรายได้ ตลอดจนส่งเสริมวัฒนธรรมประเพณี เพราะ “ชุดไต” ชายหญิงยังเป็นที่นิยมของตลาดในท้องถิ่น และลูกค้าโดยเฉพาะจากต่างประเทศที่เป็นนักท่องเที่ยว ก็มีความชื่นชมเห็นคุณค่าของงานฝีมือ

นอกจากต้องการความช่วยเหลือด้านการตลาดแล้ว กลุ่มยังต้องการความช่วยเหลือด้านเงินทุนสำหรับขยายกิจการ ซ่อมแซมอาคาร และเครื่องมืออุปกรณ์ ตลอดจนการพัฒนาตลาดใหม่ๆ ตามที่ตลาดต้องการ ความคาดหวังของกลุ่มอยากทำอาชีพนี้ต่อไปได้ โดยมีตลาดที่แน่นอนสามารถขยายเป็นธุรกิจที่มั่นคงพัฒนาให้เจริญเติบโตต่อไปได้ และอยากให้ลูกหลานได้เรียนรู้และสืบทอดวัฒนธรรมการทอผ้าต่อไป

สำหรับประธานกลุ่มที่ 1 อยากให้หมู่บ้านเป็นท่องเที่ยวเชิงหัตถกรรม เพราะในหมู่บ้านมีผู้ทำอาชีพหัตถกรรม เช่น ทำพลอย และกระดาดสา และยังมีผู้ทอผ้ากระจายอยู่ตามบ้านต่างๆ อีกจำนวนมาก

ถ้ามีคนเข้าส่งเสริมโดยมีการกำหนดจำนวนชิ้นและแบบที่ต้องผลิต โดยเป็นงานฝีมือ ใช้เวลาทำงานและให้ราคาสูงกว่างานทั่วไป ทุกกลุ่มก็สนใจต้องการทำ หากมีคำสั่งซื้อแน่นอน ทำแล้ว



ขายได้ ซึ่งสอดคล้องกับมานพ กองเงิน (2549:สัมภาษณ์) กล่าวว่า การทำสินค้าคุณภาพ คิดว่าชาวบ้านสนใจทำ ถึงแม้ว่าจะเป็นลายยาก ละเอียด ใช้เวลานาน แต่ถ้าทำแล้วขายได้ มีรายได้ก็อยากทำ

สำหรับการให้ไปสอนชนเผ่าเดียวกันในหมู่บ้านอื่น ทุกกลุ่มยินดีให้ความร่วมมือ ขณะนี้มีกลุ่มที่ 1 และกลุ่มที่ 2 ซึ่งสมาชิกในกลุ่มเคยไปสอนทอดผ้าในหมู่บ้านอื่น

เรื่องราวเชิงวัฒนธรรมของชิ้นงานหัตถกรรม

ไม่มีกลุ่มใดทราบเรื่องราวความเป็นมาของผลิตภัณฑ์ในอดีต แต่คิดว่ามีเรื่องราวสืบต่อมาแต่โบราณ สมาชิกส่วนใหญ่เมื่ออยู่ในวัยเด็กก็เรียนรู้การทอผ้าแบบพื้นฐานมาจากปู่ตายาย ซึ่งในอดีตชาวบ้านทอผ้าทุกอย่างไว้ใช้เอง ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผ้าพื้นสำหรับ “ชุดไต” เป็นชุดของชนเผ่าที่สืบทอดกันมา ปัจจุบันทั้งชายและหญิงใส่ “ชุดไต” ในงานวันครูหมอไต ซึ่งเป็นงานประเพณีสำคัญของชาวไทใหญ่

สำหรับกลุ่มที่ 1 ที่ทอผ้าลายไทลื้อผสมลายคนเมือง เห็นว่าชิ้นงานที่กลุ่มอยากทอทุกอย่าง ยากมากน้อยขึ้นอยู่กับดอกและลวดลายที่ทำ หากเป็นลายจกใช้ด้ายหลายสีและใช้เวลานาน (กลุ่มนี้ไม่ได้ทอ “ชิ้นไต” ซึ่งเป็นชิ้นของชนเผ่า) ลวดลายที่ใช้ เช่น ลายขอชะเง้อ ลายขอเครือ ลายดอกบะต้อม และลายดอกแก้ว ซึ่งไม่ทราบความหมายแต่เห็นว่าสวยงามจึงนำมาใส่เป็นลวดลาย และสีที่ใช้ก็ไม่ทราบความหมาย ซึ่งสีที่ขายดีคือสีแดงและสีดำ

สำหรับกลุ่มที่ 2 และกลุ่มที่ 3 ทอชิ้นไตมาว ซึ่งมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว มีความยาวประมาณ 15-18 นิ้ว สั้นกว่าผ้าถุงทั่วไป ต้องใช้ผ้าพื้นมาต่อเชิงด้านบนและด้านล่าง เวลานุ่งลวดลายจะอยู่ตรงกลางลำตัว สีและลวดลายที่ใช้ไม่มีความหมายสำหรับลูกค้าและผู้ทอ

ผ้าชิ้นไตมาว ทำดอกยาก ใช้เวลานาน ลวดลายที่ใช้เป็นลายดอกผักป้อม ลายน้าไหล ลายรูปหัวใจและลายดอกแก้ว เป็นต้น ในอดีตชิ้นไตมาวมีเอกลักษณ์เฉพาะตัวคือลายน้าไหล ปัจจุบันนำลวดลายมาผสมกันไม่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ขึ้นอยู่กับความนิยมของลูกค้าและผู้ทอเห็นว่าสวยงาม



รูปที่ 4-4 ชุดใดของชายและหญิง

การวิเคราะห์และข้อเสนอแนะ

วิเคราะห์โอกาสทางการตลาดของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเชิงวัฒนธรรมสำหรับตลาดระดับบน

คณะผู้วิจัยได้วิเคราะห์ร่วมกันและได้ผลสรุปว่า ผลิตภัณฑ์ผ้าทอเชิงวัฒนธรรมที่จะนำมาวิเคราะห์คือ ชิ้นไคมาว ของชนเผ่าไทใหญ่ แต่พบว่ามีโอกาสค่อนข้างน้อยในการจะส่งเสริมและนำเข้าสู่ตลาดบน ด้วยเหตุผลของนักออกแบบที่มีต่อผ้าทอไทใหญ่ดังนี้ (แก่นจันทร์ มะลิขอ, 2546: 62-64)

1. ผิวสัมผัสของเนื้อผ้า เนื้อผ้าของผ้าทอไทใหญ่มีผิวสัมผัสหยาบเป็นความหยาบของเนื้อผ้าอาจเกิดจากสาเหตุที่ผู้ทอนำดินเงินดินทองผสมเข้าไปในกระบวนการทอ หรือใช้ด้ายเส้นใหญ่เกินไป ทำให้ผิวสัมผัสหยาบและคุณค่าของผ้าทอลดลง
2. ลวดลายบนพื้นผ้ามีความสวยงามและเป็นเอกลักษณ์เฉพาะของการทอผ้าที่ไม่เคยพบเห็นมาก่อน อีกทั้งลวดลายซึ่งมีความหลากหลายผสมผสานกันภายในผ้า 1 ผืน แต่ลวดลายที่ได้จากการทอยังไม่มีรายละเอียดเท่าที่ควร การที่ผู้ทอใช้ลวดลายในการทอเป็นจำนวนมากในผ้าผืนเดียวกันทำให้ลวดลายที่ได้มีความสับสน มองไม่เห็นเอกลักษณ์ที่เด่นชัด



3. สีของผ้าทอ ผ้าทอไทใหญ่ใช้ไหมประดิษฐ์ ซึ่งสีสันทันที่ได้เราร้อนมอมไม่สลายตาเหมือนชนเผ่าอื่น สีสันทันของผ้าทอมากเกินไป เป็นสีโทนร้อนทั้งหมดของผืนผ้า รวมทั้งผู้ทอใช้สีตรงข้ามในการทอสลับลวดลาย ทำให้รู้สึกสับสนไม่สบายตา

4. ความแคบและความกว้างของหน้าผ้า ผ้าทอมีหน้าแคบเกินไป ควรขยายหน้าผ้าให้กว้างกว่านี้ เพราะผ้าหน้าแคบนำไปใช้ประโยชน์ได้น้อย อีกทั้งผ้าที่ทอได้มีลวดลายตลอดผืนผ้า หากนำไปตัดชุดต้องต่อตะเข็บมาก ต้องมีการออกแบบและใช้ช่างตัดเย็บฝีมือดีจริงๆ ทำให้นำไปใช้ได้เพียงเป็นส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ เช่น เสื้อผ้าสตรีทำงาน กระเป๋า และหมอนอิง

นอกจากนี้ นุสรรา เตียงเกตุ (2549:สัมภาษณ์) ผู้เชี่ยวชาญด้านผ้าทอได้ให้ความเห็นว่า ปัจจุบันมีปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิตเส้นฝ้าย ทำให้โรงงานหลายแห่งต้องปิดตัวลงและผู้ทอผ้าส่วนใหญ่ก็มีได้ปั่นฝ้ายเพื่อนำมาทอผ้าเอง นิยมซื้อด้ายและไหมซึ่งเป็นวัตถุดิบในการทอจากตลาด ซึ่งมีการนำเข้าจากประเทศจีน และมีคุณภาพลดลงกว่าด้ายและไหมที่เคยผลิตได้ในประเทศ ส่งผลต่อคุณภาพของผลิตภัณฑ์ผ้าทอที่ทอจากไหมประดิษฐ์ ซึ่งเป็นใยสังเคราะห์และสีเคมีโทนร้อน โอกาสที่จะนำเข้าสู่ตลาดบนจึงเป็นไปได้้น้อยมาก เนื่องจากตลาดระดับต้องการผลิตภัณฑ์ผ้าทอจากวัตถุดิบที่มีคุณภาพ และย้อนสืบจากธรรมชาติ

ข้อเสนอแนะแนวทางในการพัฒนาตลาดของผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเชิงวัฒนธรรมสำหรับตลาดปัจจุบัน

สำหรับผลิตภัณฑ์ในปัจจุบันของกลุ่มทอผ้าบ้านใหม่หมอกจ้ามทั้ง 3 กลุ่มนั้นพบว่า มีกลุ่มที่ 3 ซึ่งตลาดมีความต้องการผลิตภัณฑ์ ผลิตได้ไม่พอขายแต่ผลิตได้ช้าไม่มีสินค้าในสต็อก ผลิตภัณฑ์ที่ผลิตคือชิ้น ไตมาว ในแง่ของประวัติความเป็นมาถึงแม้ว่าจะไม่ทราบเรื่องราวในรายละเอียด แต่ก็ถือว่าเป็นผ้าชิ้นประจำเผ่า ใ้ในงานประเพณีสำคัญ ยังเป็นที่ต้องการของตลาดในท้องถิ่น ดังนั้นแนวทางสำหรับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ในปัจจุบันได้แก่

1. โครงการหลวงควรจัดอบรมความรู้ด้านการตลาดแก่กลุ่มทอผ้าทุกกลุ่มหมู่บ้าน ให้ผลิตผลิตภัณฑ์ตามความต้องการของตลาด สามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบการทอ สีสันทัน และลวดลายให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด รวมทั้งให้การสนับสนุนการอบรมด้านเทคนิคการทอ การพัฒนาขนาดและลวดลายให้เหมาะสมกับประโยชน์ใช้สอยของผลิตภัณฑ์

2. โครงการหลวงควรสนับสนุนด้านเงินทุนในการปรับปรุงอาคารสถานที่และเครื่องมืออุปกรณ์ เนื่องจากทุกกลุ่มมีปัญหาด้านสถานที่ผลิตคับแคบ เครื่องมืออุปกรณ์ในการทอชำรุดและเก่า



3. ด้านคุณภาพของวัตถุดิบ กลุ่มทอผ้าควรเริ่มต้นหันกลับมาใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติอย่าง ก่อเป็นก่อกองไป ทุกวันนี้ผ้าทอของหมู่บ้านใช้วัตถุดิบจากเส้นใยสังเคราะห์ซึ่งยากที่จะมีคุณค่าหรือ ความหมายเชิงวัฒนธรรม ควรพิจารณากระบวนการผลิตทั้งวงจร ให้ชุมชนหันมาปลูกฝ้ายเอง ปั่น และย้อมจากสีที่ใช้วัสดุธรรมชาติ จะช่วยให้ผ้าทอของหมู่บ้านมีคุณค่า มีความหมายและเอกลักษณ์ เฉพาะตัว

4. สำหรับการประยุกต์ผ้าทอเพื่อนำไปเป็นส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ ควรเลือกสายที่ เหมาะสมและพอเหมาะ อีกทั้งผ้าทอต้องมีคุณภาพดี ทอแน่น สีสวย สีไม่ตก และตรงกับความต้องการของตลาด อาจนำไปประกอบเป็นส่วนหนึ่งของ กระเป๋า หมอนอิง นำไปประยุกต์ตัดชุด ราตรีสตรีได้

5. ชุดประจำเผ่ายังเป็นที่ต้องการของตลาดทั้งชายและหญิง จึงควรสนับสนุนให้มีการ ทอต่อไป รวมทั้งผ้าพื้นที่ทำมาใช้ประกอบการตัดเย็บชุดไทยของชาย

6. โครงการหลวงควรจัดให้มีเวทีชาวบ้านในการฟื้นฟูภูมิปัญญาท้องถิ่นด้านการทอผ้า นำผู้เฒ่าผู้แก่ของหมู่บ้านมาเล่าเรื่องราวความเป็นมาของการทอผ้า และผู้มีความรู้ด้านการทอผ้า ของหมู่บ้านได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนประสบการณ์ซึ่งกันและกัน พร้อมทั้งกระตุ้นให้คนรุ่นใหม่ได้ เห็นถึงคุณค่าทางวัฒนธรรมของงานหัตถกรรมทอผ้า และยินดีที่จะสืบทอดต่อไป กิจกรรมนี้อาจ จัดทำที่วัดบ้านใหม่หมอกจ้าม ซึ่งเป็นศูนย์รวมของชาวบ้าน และมีพิพิธภัณฑ์ไทใหญ่ตั้งอยู่

7. เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ได้เข้าถึงตลาดได้อย่างกว้างขวางขึ้น ควรอาศัยช่องทางของการออก ร้านในงานนิทรรศการทั้งในระดับอำเภอ จังหวัด หรืองานนิทรรศการใหญ่ๆ เช่น ที่ศูนย์สิริกิติ์ กรุงเทพมหานคร โดยกิจกรรมที่จัดมิใช่ขายผลิตภัณฑ์แต่เพียงอย่างเดียว แต่ควรให้ข้อมูลความรู้ นำเสนอเรื่องราวเชิงวัฒนธรรมด้วย

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



บรรณานุกรม

ชูศักดิ์ เคชเกรียงไกรกุล และมนัสศิริ เพื่อกศกนธ์. 2548. สูตรใหม่การตลาดย้อนยุคปลุกกระแส
(Retro Marketing). กรุงเทพฯ: อมรินทร์พริ้นติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง จำกัด (มหาชน).

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. 2541. หลักการตลาด. กรุงเทพฯ : บริษัทธาระฟิล์ม และไซเท็กซ์
จำกัด.

สายเมือง วิริยศิริ. 2529. ชาวเขาในประเทศไทย. กรุงเทพฯ .โรงพิมพ์คุรุสภาลาดพร้าว.

อารีย์วรรณ อ่วมตานี. 2549. [ระบบออนไลน์]. แหล่งที่มา

http://www.krupai.net/qualitative_areewan.doc

Allport Gordon W., "Attitudes." in C.A. Murchinson, ed., A Handbook of Social Psychology
(Worcester, Mass: Clark University Press, 1935) pp. 7

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



ภาคผนวก ก

ผู้สัมภาษณ์.....

วันที่สัมภาษณ์.....

แบบสัมภาษณ์หัวหน้าศูนย์พัฒนาโครงการหลวง.....

“โครงการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาหัตถกรรมท้องถิ่นและการตลาด ในพื้นที่โครงการหลวง”

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

วัตถุประสงค์: เพื่อทราบข้อมูลในภาพรวมเกี่ยวกับหัตถกรรมของศูนย์ฯ

1. ข้อมูลพื้นฐานของหัตถกรรมในศูนย์ฯ

1.1 ชนเผ่า (ตามที่ผู้สัมภาษณ์ระบุ).....

- กลุ่มที่นำเข้าไปศึกษาเกี่ยวกับหัตถกรรม (ผ้าทอ/เครื่องเงิน) อยู่ที่หมู่บ้านไหน

ผ้าทอ				เครื่องเงิน			
หมู่บ้าน	จน.ประชากร	จน.ครัวเรือน	อาชีพหลัก	หมู่บ้าน	จน.ประชากร	จน.ครัวเรือน	อาชีพหลัก

2. ประเภทหัตถกรรมผ้าทอ

- ชาวบ้านมีการรวมกลุ่มกันไหม.....
- ผู้ใหญ่หมู่บ้านและหัวหน้ากลุ่มคือใคร มีเบอร์โทรศัพท์

ไหม.....

.....

Copyright © by Chiang Mai University

- มีหน่วยงานที่เข้าไปสนับสนุนหรือไม่ หน่วยงานอยู่ที่ไหน ผู้ประสานงานเป็นใคร มีเบอร์โทรศัพท์ไหม

.....

.....



- ประเภทผลิตภัณฑ์ที่ชาวบ้าน/กลุ่มทำ (ทำอะไรบ้าง สินค้าเด่นคืออะไร และเคยได้รางวัลไหม)

.....

.....

.....

.....

- ช่องทางการตลาด (ชาวบ้านขายผลิตภัณฑ์ที่ใดอย่างไร)

.....

.....

.....

- คนกลางที่เกี่ยวข้องมีใครบ้าง

.....

.....

.....

- ชาวบ้าน/กลุ่มมีการตั้งราคาอย่างไร (ชาวบ้านตั้งราคาเองหรือพ่อค้าเป็นคนตั้งราคา)

.....

.....

.....

- ทักษะของชาวบ้านต่อการทำสินค้าที่มีคุณภาพ (งานที่ทำยากเพื่อจำหน่ายในจำนวนมาก) คิดว่าชาวบ้านจะทำหรือไม่

.....

.....

.....

- ปัญหาเกี่ยวกับหัตถกรรม ผ้าทอที่พบในปัจจุบันของชาวบ้าน คืออะไร

.....

.....



- ผู้รู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นหรือผู้เชี่ยวชาญในหัตถกรรม/ผ้าทอ มีไหม ชื่ออะไร อยู่หมู่บ้านไหน

.....

(ขอหัวหน้าศูนย์นัดหมาย สถานที่นัดหมาย ผู้ที่จะสัมภาษณ์ด้วย ตามแผนปฏิบัติการ)

3. ประเภทหัตถกรรมเครื่องเงิน

- ชาวบ้านมีการรวมกลุ่มกันไหม.....
- ผู้ใหญ่หมู่บ้านและหัวหน้ากลุ่มคือใคร มีเบอร์โทรศัพท์ติดต่อ

ไหม.....

- มีหน่วยงานที่เข้าไปสนับสนุนหรือไม่ หน่วยงานอยู่ที่ไหน ผู้ประสานงานเป็นใคร มีเบอร์โทรศัพท์ติดต่อไหม

.....

- ประเภทผลิตภัณฑ์ที่ชาวบ้าน/กลุ่มทำ (ทำอะไรบ้าง สินค้าเด่นคืออะไร และเคยได้รางวัลไหม)

.....

- ช่องทางการตลาด (ชาวบ้านขายผลิตภัณฑ์ที่ไหนอย่างไร)

.....

- คนกลางที่เกี่ยวข้องมีใครบ้าง

.....



- ชาวบ้าน/กลุ่มมีการตั้งราคาอย่างไร (ชาวบ้านตั้งราคาเองหรือพ่อค้าเป็นคนตั้งราคา)

.....

.....

.....

- ทักษะคิดของชาวบ้านต่อการทำสินค้าที่มีคุณภาพ (งานที่ทำยากเพื่อจำหน่ายในจำนวนมาก) คิดว่าชาวบ้านจะทำหรือไม่

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- ปัญหาเกี่ยวกับหัตถกรรมเครื่องเงินที่พบในปัจจุบันของชาวบ้าน คืออะไร

.....

.....

.....

- ผู้รู้ภูมิปัญญาท้องถิ่นหรือผู้เชี่ยวชาญในหัตถกรรมเครื่องเงินมีไหม ชื่ออะไร อยู่หมู่บ้านไหน

.....

.....

.....

(ขอหัวหน้าศูนย์นัดหมาย สถานที่นัดหมาย ผู้ที่จะสัมภาษณ์ด้วย ตามแผนปฏิบัติการ

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



ภาคผนวก ข

ผู้สัมภาษณ์.....

วันที่สัมภาษณ์.....

แบบสัมภาษณ์ หัวหน้าหมู่บ้าน/ หัวหน้ากลุ่ม/ ผู้รู้/ หน่วยงานสนับสนุน
 “โครงการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาหัตถกรรมท้องถิ่นและการตลาด ในพื้นที่
 โครงการหลวง”
 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

วัตถุประสงค์: เพื่อทราบข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หัตถกรรมในด้านต่าง ๆ

1. การดำเนินด้านการผลิต

- วัตถุประสงค์ในการผลิต (ใช้เอง/ เพื่อจำหน่าย) และเป็นอาชีพหลักหรืออาชีพเสริม

.....

- จำนวนผลผลิต ต่อเดือน ต่อปี

.....

- จำนวนผู้ทำการผลิตได้ในหมู่บ้านนั้น ๆ

.....

- จำนวนผู้ที่ผลิตประจำ

.....

- แหล่งวัตถุดิบมาจากไหน

.....

- การซื้อวัตถุดิบ

.....



- ช่วงเวลาในการผลิต ช่วงไหนของวัน/ฤดูไหน

- รูปแบบของผลิตภัณฑ์เป็นการสืบทอดมาแต่เดิมหรือไม่

- มีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบหรือไม่ อย่างไร และทำไม

- ปัญหาและอุปสรรคในการผลิต

ในกรณีที่จุดประสงค์เป็นการผลิตเพื่อใช้เอง ให้ข้ามไปสัมภาษณ์ต่อตั้งแต่ ข้อ 4 เป็นต้นไป

2. การบริหารจัดการ

- เงินทุนในการซื้อวัตถุดิบ มาจากไหน



- มีการรวมกลุ่มการผลิตหรือไม่

- ใครเป็นหัวหน้ากลุ่ม

- เวลาขาย คิตราขายอย่างไร

- ปัญหาและอุปสรรคในการบริหารจัดการ

3. แหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์

- เอาสินค้าไปส่ง/ขายที่ไหนบ้าง

- ขายเงินสดหรือไม่ และมีการตั้งราคาเองหรือไม่



- พ่อค้าตั้งราคาให้หรือไม่ และ พอใจราคาหรือไม่ ทำไม.....

- ปัญหาและอุปสรรคในการจำหน่าย.....

4. เรื่องราวความเป็นมาของผลิตภัณฑ์ที่ผลิต (ถ้ามี)

- #### 5. ทักษะของชาดพันธุ์ ในการผลิตสินค้าหัตถกรรม (ดี/ ไม่ดี/ เพิ่มรายได้/ เสียเวลาแต่ได้เงินน้อย/ว่างถึงทำ/ อยากได้เงินค่อยทำ)

ปัญหาและอุปสรรค



6. ความต้องการ (อยากได้เงินทุน/ อยากให้มีคนมาสอน/ อยากให้คนช่วยขาย/ อยากให้คนรู้จักวัฒนธรรม)

.....

.....

.....

7. ความคาดหวังของกลุ่มชาติพันธุ์ในการผลิตสินค้าหัตถกรรม

.....

.....

.....

ปัญหาและอุปสรรค

.....

.....

.....

8. ถ้ามีคนเข้ามาส่งเสริมให้ผลิต โดยมีการกำหนดจำนวนชิ้น และแบบที่ต้องผลิต โดยลักษณะงานจะเป็นงานฝีมือ ใช้เวลาในการทำนาน แต่ให้ราคาสูงกว่างานทั่วไป อยากจะทำหรือไม่ ทำไม

.....

.....

.....

และถ้าจะขอให้ไปสอนชนเผ่าเดียวกันในคนละหมู่บ้านเพื่อผลิตจะยินยอมหรือไม่.....
ทำไม.....

.....

.....

.....

- สังเกต และรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับชนิดผลิตภัณฑ์ที่ผลิต ถ่ายภาพผลิตภัณฑ์ และรวบรวมตัวอย่างผลิตภัณฑ์ *



ภาคผนวก ก

ผู้สัมภาษณ์.....

วันที่สัมภาษณ์.....

แบบสัมภาษณ์ผู้ผลิตชิ้นงานหัตถกรรม

“โครงการศึกษาความเป็นไปได้ในการพัฒนาหัตถกรรมท้องถิ่นและการตลาด ในพื้นที่
โครงการหลวง”

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ตอนที่ 1 ข้อมูลส่วนตัวผู้ให้สัมภาษณ์

1. ชื่อ-นามสกุล.....
ที่อยู่.....
2. ชาติพันธุ์.....
3. อายุ.....ปี เพศ ชาย/หญิง
4. ทอผ้า/ทำเครื่องเงิน มาแล้วกี่ปี
5. เริ่มเรียนรู้การทำหัตถกรรม ทอผ้า/เครื่องเงิน จากใคร.....
.....
.....

ตอนอายุเท่าใด.....

ตอนที่ 2 การผลิตและการตลาดชิ้นงานหัตถกรรม(ทอผ้า/เครื่องเงิน)

1. กระบวนการผลิต แบบย่อ

ถามเพื่อให้เข้าใจกระบวนการผลิต และดูว่าทำการผลิตเองทั้งหมดหรือซื้อบางส่วน
มาแล้วนำมาประกอบเข้าด้วยกัน

2. ผลิตชิ้นงานหัตถกรรมกี่รูปแบบอะไรบ้าง.....
3. จำนวนผลผลิต ต่อเดือน.....

คำทอชาติพันธุ์ไทใหญ่



-จำนวนผลผลิตต่อปี.....

4. ชื่อวัตถุดิบ/อุปกรณ์ที่ใด.....

.....

ข้อเงินสดหรือ/เงินเชื่อ

.....

5. ต้นทุนวัตถุดิบเป็นเท่าไร

.....

.....

6. จำนวนผู้ทำการผลิตได้ในหมู่บ้านนั้นๆ (มีกี่หลังคาเรือน / หรือมีกี่คน)

.....

7. จำนวนผู้ผลิตประจำ

.....

8. ช่วงเวลาในการผลิต ช่วงไหนของวัน/ฤดูไหน

.....

9. ทำเป็นอาชีพหลัก หรือเสริม

10. ตอนผลิตเค็มๆ ทำอะไร รูปแบบไหน.....

.....

.....

11. มีการเปลี่ยนแปลงรูปแบบไหน (อย่างไร ทำไม และใครมาสอน)

.....

အိမ်

มหาวิทยาลัยพะเยา



.....
และใครมาสอน

.....
12. ปัญหาและอุปสรรค.....
.....
.....
.....

การบริหารจัดการ

13. เงินทุนในการซื้อวัตถุดิบ มาจากไหน.....
.....
.....
.....

14. มีการรวมกลุ่มการผลิตหรือไม่

15. ใครเป็นหัวหน้ากลุ่ม

16. เวลาขาย กิรดาขายอย่างไร.....
.....
.....

17. ปัญหาและอุปสรรค

แหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์

18. เอาสินค้าไปส่งที่ไหนบ้าง.....
.....
.....

มีคนมารับซื้อ เป็นใคร.....
.....

นำไปส่งให้พ่อค้าในเมือง เป็นใคร ที่ไหน.....
.....

.....

.....

.....

มีปัญหอะไร หรือไม่

20. ทักษะคติ ของชาติพันธุ์ ต่อการผลิตงานหัตถกรรมดี ไม่ดี เพิ่มรายได้ เสียเวลาแต่ได้
เงินน้อย วางถึงทำ อยากได้เงินค่อยทำ

-ปัญหาและอุปสรรค

21. ความต้องการ อยากได้เงินทุน/อยากให้นักมาสอน/อยากให้นักช่วยขาย/อยากให้นัก
รู้จักวัฒนธรรม

22. ความคาดหวังของกลุ่มชาติพันธุ์ ในการผลิตสินค้าหัตถกรรม

-ปัญหาและอุปสรรค



-
-
23. ถ้าเข้ามาส่งเสริมให้ผลิต โดยมีการกำหนดจำนวนชิ้น และแบบที่ต้องผลิต โดยลักษณะงานจะเป็นงานฝีมือ ใช้เวลาในการทำงาน แต่ให้ราคาสูงกว่างานทั่วไป อยากจะทำหรือไม่
-
-

และถ้าจะขอให้ไปสอนชนเผ่าเดียวกันในคนละหมู่บ้านเพื่อผลิตจะยินยอมหรือไม่

.....ทำไม.....

.....

.....

ตอนที่ 4 เรื่องราวเชิงวัฒนธรรมของชิ้นงานหัตถกรรม

24. เรื่องราวความเป็นมาของผลิตภัณฑ์ที่ผลิต (ถ้ามี)
-
-
-

25. ชิ้นงานที่ผลิตชิ้นงานใดที่ทำยากที่สุด.....
-
-

26. ชิ้นงานใดที่ผลิต เป็นชิ้นงานที่มีการสืบทอดกันมานาน.....
-
-

27. ลวดลายที่ใช้ มีชื่อเรียก/ความหมายหรือไม่.....
-
-
-



28. ลวดลายดั้งเดิมที่เป็นเอกลักษณ์ของชาติพันธุ์ คือลายใด.....

.....

29. ลวดลายที่ถูกค่านิยม คือลายใด.....

มีความหมายหรือไม่

.....

30. สีที่ใช้ มีความหมาย มีเอกลักษณ์ หรือไม่ อย่างไร

สังเกต และรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับชนิดผลิตภัณฑ์ที่ผลิต ถ่ายภาพผลิตภัณฑ์ และรวบรวมตัวอย่างผลิตภัณฑ์

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



ภาคผนวก ง

ประวัตินักวิจัย

ชื่อ นางกฤษณา สกุล รัตนพฤษณ์

ตำแหน่งวิชาการ รองศาสตราจารย์ ระดับ 9

ตำแหน่งบริหาร หัวหน้าภาควิชาการตลาด

สังกัด ภาควิชาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เชียงใหม่ 50200

โทร 053-942134-5 ต่อ 105 Fax 053-892692

วุฒิการศึกษา

ปริญญาตรี พาณิชยศาสตร์ บัณฑิต (การตลาด) เกียรตินิยมดี จากมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ปี พ.ศ.2514

ปริญญาโท พาณิชยศาสตร์ มหาบัณฑิต (การตลาด) จากจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปีพ.ศ.
2523

การรับราชการ

ปัจจุบันรับราชการตำแหน่งรองศาสตราจารย์ ระดับ 9 ภาควิชาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ประวัติการรับราชการ

เริ่มรับราชการครั้งแรก พ.ศ. 2516 สังกัด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

ซึ่งมีประวัติการรับราชการดังนี้

พ.ศ. 2516-2525 ตำแหน่ง อาจารย์

พ.ศ. 2525 - 2536 ตำแหน่ง ผู้ช่วยศาสตราจารย์

พ.ศ. 2536- ปัจจุบัน ตำแหน่ง รองศาสตราจารย์

ตำแหน่งบริหาร

ปี พ.ศ. 2537 – 2539 หัวหน้าภาควิชาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่



ตำแหน่งอื่นๆ

ประธานกรรมการโครงการแลกเปลี่ยนทางวิชาการระหว่างคณะบริหารธุรกิจ
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ กับมหาวิทยาลัย Edith Cowan ปี พ.ศ. 2539

กรรมการประจำจากคณาจารย์ประจำคณะบริหารธุรกิจ

กรรมการบัณฑิตศึกษาประจำคณะบริหารธุรกิจ

กรรมการวิชาการภาควิชาการตลาด

กรรมการร่างหลักสูตรปริญญาโทสาขาบริหารธุรกิจ (การตลาด)

7. ผลงานวิชาการ

ตำราและหนังสือ :

ปี พ.ศ. 2525 หนังสือหลักการตลาด (พิมพ์ครั้งที่ 1)

ปี พ.ศ. 2525 หนังสือการบริหารงานผลิต

ปี พ.ศ. 2536 หนังสือการจัดการการค้าปลีก

ปี พ.ศ. 2536 หนังสือกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์และราคา

ปี พ.ศ. 2545 หนังสือการตลาดบริการ

ปี พ.ศ. 2546 หนังสือหลักการตลาด (พิมพ์ครั้งที่ 2)

งานวิจัย :

- ปี พ.ศ. 2531 วิจัยเรื่อง : พฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภคที่มีต่อ

ผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมประเภท อาหารที่แสดงเครื่องหมายมาตรฐานในเขต
อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

- ปี พ.ศ. 2546 วิจัยเรื่อง : ปัญหาการตลาดของโครงการหนึ่งตำบลหนึ่ง
ผลิตภัณฑ์ของผู้ผลิตผลิตภัณฑ์อาหารแปรรูปในจังหวัดเชียงใหม่

- การเพิ่มศักยภาพการเชื่อมโยงการท่องเที่ยวระหว่างภาคเหนือตอนบนของไทย
และจีนตอนใต้



- การจัดการการท่องเที่ยวโดยเชื่อมโยงกับสินค้าท้องถิ่น ในกลุ่มจังหวัดล้านนา และกลุ่มประเทศอนุภูมิภาคุ่มแม่น้ำโขง
- พฤติกรรมการซื้อผักผลไม้สดเมืองหนาวของลูกค้าของมูลนิธิโครงการหลวง ปีงบประมาณ 2548
- กลยุทธ์การพัฒนาศักยภาพด้านการท่องเที่ยวของบ้านเหมืองกุง อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่

การเดินทางไปศึกษาดูงานในต่างประเทศ

“International Studies – 1991 Exchange Program” โดยทุนของ Institute for International Studies and Training ประเทศญี่ปุ่น

เดินทางไปแลกเปลี่ยนทางวิชาการด้านวิจัย ณ Hanoi Agricultural University และ Hue College of Economics

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved



ประวัตินักวิจัย

1. ชื่อ นางจิรพร ศรีวัฒนานุกุลกิจ (Mrs. Cheeraporn Srivatananukulkit)

2. ตำแหน่งปัจจุบัน นักวิจัย ระดับ 8 (ผู้อำนวยการ)

3. หน่วยงานที่อยู่ติดต่อได้

สถาบันวิจัยสังคม มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

จังหวัดเชียงใหม่ 50200

โทร. (053) 942582 โทรสาร. (053) 942572, 892649

e-mail address : cheera@chiangmai.ac.th

4. ประวัติการศึกษา

2519 วิทยาศาสตร์บัณฑิต สาขาสังคมวิทยา- มานุษยวิทยา มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

2541 ศีษศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาวิจัยและสถิติการศึกษา มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

5. ประสบการณ์ในการทำงาน

5.1 หัวหน้าโครงการวิจัย

2530. - แนวโน้มความต้องการตลาดแรงงานของผู้ประกอบธุรกิจการค้าและบริการ
กับการผลิตแรงงานด้านธุรกิจการค้าและบริการระดับอุดมศึกษา ในเขต
อำเภอเมือง เชียงใหม่

2531. - บทบาทของสถาบันการเงินต่อการลงทุน และการจ้างงานภาคธุรกิจการค้า
และอุตสาหกรรมขนาดย่อมในเขตอำเภอเมือง เชียงใหม่

2534. - สภาพปัญหาและแนวโน้มของการส่งออกในธุรกิจของจังหวัดเชียงใหม่

2540 - การท่องเที่ยวเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงชุมชนชาวเขาจังหวัดเชียงราย

2541 - สถานรับเลี้ยงเด็ก: สภาพ ปัญหา และปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการใช้บริการ

2543 - เอนทรานซ์ระบบใหม่: การเตรียมพร้อม และการปรับตัว

2547-2548 ศักยภาพและผลกระทบของการพำนักระยะยาวของชาวต่างชาติใน
จังหวัดเชียงใหม่



5.2 งานวิจัยที่ทำเสร็จแล้ว

2518. - โครงการวิจัย ภาวะเจริญพันธุ์ในประเทศไทย ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการสำรวจภาวะเจริญพันธุ์โลก ประสานงานโดยสถาบันประชากรศาสตร์ จุฬา
- โครงการสำรวจข้อมูลพื้นฐานหมู่บ้าน หมู่บ้านที่ทำการปลูกพืชตลอดปีในเขต อำเภอหางดงและสันป่าตอง
2519. - โครงการอุปสรรคทางสังคมและจิตวิทยาที่มีผลต่อการยอมรับการวางแผนครอบครัวในภาคเหนือของไทยปี 2519-2520 ในเขตจังหวัดเชียงใหม่, เชียงราย
2520. - โครงการการนำระบบการปลูกพืชตลอดปีไปสู่เกษตรกรในภาคเหนือของ (ไทย : อุปสรรค และกลยุทธ์)
- 2520 - Introduction of Multiple Cropping System to the Farmers in Northern Thailand : Constraints and Strategies.
- 2523 - การศึกษาสภาพแวดล้อมและการตั้งถิ่นฐานสำหรับโครงการเชื่อมกีดการสำรวจเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลพื้นฐานจังหวัด จ.พะเยา
- การศึกษาลักษณะทางเศรษฐกิจและประชากรระดับอำเภอ อ.เสริมงาม อ.จุน และอ.ขุนยวม
- 2524 - การสำรวจข้อมูลเพื่อการวางแผน จ.เชียงราย และจ.ร้อยเอ็ด
- 2526 - การสำรวจเพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลพื้นฐาน จ.แพร่ จ.ตาก และจ.ลำพูน
- การศึกษาเศรษฐกิจ สังคมประชากร อ.วังจั่น อ.ป่าอ.วังเหนือ อ.แม่สะเรียง กิ่งอ.ทุ่งหัวช้าง อ.ปัว อ.อุ้มผาง และอ.แม่สาย
- 2528 - การศึกษาเศรษฐกิจ สังคม ประชากรบริเวณอ่างเก็บน้ำเขื่อนภูมิพล
- การวิจัยและประเมินผลสิ่งแวดล้อมภายหลังการสร้างเขื่อนภูมิพลและเขื่อนสิริกิต์
- 2529 - การผันน้ำอิง ขม น่าน
- จิตความสามารถในการวางแผนพัฒนาของผู้ในระดับตำบล



- ผลกระทบต่อการสร้างถนนบนพื้นที่สูงในภาคเหนือของไทย
- การเก็บรวบรวมข้อมูลพื้นฐานระดับหมู่บ้าน อ.แม่ใจ จ.พะเยา
- 2530 - แนวทางการพัฒนาพื้นที่เมืองบริวารของเมืองเชียงใหม่
- การป้องกันตนเองจากไข้มาลาเรียในชนบทภาคเหนือของประเทศไทย
- 2531 - แนวโน้มความต้องการตลาดแรงงานของผู้ประกอบธุรกิจการค้าและบริการกับการผลิตแรงงานด้านธุรกิจการค้าและบริการระดับอุดมศึกษา ในเขตอำเภอเมืองเชียงใหม่.
- 2534 - บทบาทของสถาบันการเงินต่อการลงทุนและการจ้างงานภาคธุรกิจการค้า และอุตสาหกรรมขนาดย่อมในเขตอำเภอเมือง เชียงใหม่.
- 2536 - บทบาทของเงินนอกระบบต่อการลงทุนและดำเนินการภาคอุตสาหกรรมขนาดย่อม.
- 2536 - สภาพปัญหาและแนวโน้มของการส่งออกในธุรกิจของจังหวัดเชียงใหม่.
- 2542 - สถานะรับเลี้ยงเด็ก : สภาพ ปัญหา และปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการใช้บริการ.
- 2544 - เอนทรานซ์ระบบใหม่ : การเตรียมพร้อม และการปรับตัว.
- การท่องเที่ยวเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงชุมชนชาวเขาจังหวัดเชียงราย.
- 2545 - การศึกษาภูมิปัญญาท้องถิ่นเพื่อส่งเสริมเทคโนโลยีหลังการเก็บเกี่ยว.
- 2546 - ข้าวไร่ในวิถีปกาเกอญอ.
- 2547 - ความต้องการและความพึงพอใจของชาวต่างชาติในการพำนักระยะยาวในจังหวัดเชียงใหม่.
- 2547 - ผลกระทบทางสังคมจากการจัดตั้งศูนย์ส่งเสริมการพัฒนาและกระจายสินค้าวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ภาคเหนือ เชียงใหม่.
- 2548 - ศึกษาภาพและผลกระทบของการพำนักระยะยาวของชาวต่างชาติในจังหวัดเชียงใหม่
- การพัฒนาองค์ความรู้การท่องเที่ยวเชิงนิเวศ อำเภอแม่สะเรียง จ.แม่ฮ่องสอน: กรณีศึกษาตำบลแม่เหาะ