

การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากวัฒนธรรมผ้าทอพื้นบ้าน
สู่ระบบอุตสาหกรรมสินค้าชุมชน : ศึกษากรณีกลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูนทรัพย์
ตำบลนาเชือก อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม

รองศาสตราจารย์ ศุภชัย สิงห์ยะบุศย์

งานวิจัยนี้ ได้รับทุนอุดหนุนจาก สำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ
กระทรวงวัฒนธรรม
ประจำปีงบประมาณ 2547

คำนำ

การวิจัยเรื่อง “การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากวัฒนธรรมผ้าทอพื้นบ้าน สู่วัฒนธรรมสินค้าชุมชน : ศึกษากรณีกลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูนทรัพย์ ตำบลนาเชือก อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม” เกิดขึ้นจากความต้องการในการให้ความช่วยเหลือด้านการคิดอาวุธทางการออกแบบ และแปรรูปผลิตภัณฑ์จากผ้าทอพื้นบ้าน ของกลุ่มวัฒนธรรมผ้าทอในเขตใจกลางของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ กรณีของอำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม ซึ่งโดยพื้นฐานประชาชนกลุ่มวัฒนธรรมไท-ลาว ที่ดำรงและดำเนินชีวิตในวัฒนธรรมข้าว-ปลา และมีวิถีการทอผ้าพื้นบ้านเป็นภูมิปัญญาในการดำรงและดำเนินชีวิต ซึ่งผ้าทอที่ขึ้นชื่อของกลุ่มวัฒนธรรมนี้ คือ ผ้าฝ้าย ผ้าไหมสีพื้น และผ้าไหมมัดหมี่ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่เน้นตอบสนองชีวิตวัฒนธรรมส่วนตนเป็นสำคัญ

ในช่วงระยะที่ภาครัฐไทย ได้กระตุ้นให้เกิดการเชื่อมโยง และแปรสภาพภูมิปัญญาพื้นบ้าน ให้เป็นทุนทางการผลิตและการค้าเชิงอุตสาหกรรมชุมชนต่าง ๆ มักจะได้นำเอาวัฒนธรรมผ้าทอขึ้นมาชู และพัฒนาโดยเฉพาะการแปรรูป และจากการขาดพื้นฐานด้านการออกแบบเพื่อแปรรูปเพื่อการจำหน่าย ซึ่งต้องใช้ฐานคิดใหม่ กล่าวคือจะต้อง “คิด” ด้านการออกแบบนับตั้งแต่ “ผืนผ้า” จนถึงการแปรรูปเป็น “ผลิตภัณฑ์” บนพื้นฐานความต้องการของ “ผู้บริโภค” มิใช่ความพอใจของคนดั้งเดิม แต่ด้วยการที่ชุมชนผลิตผ้าทอพื้นบ้าน มิได้ถูกฝึกให้คิดบนฐานการตลาดและอุตสาหกรรม เมื่อถูกกระตุ้นให้ก้าวเข้าสู่สนามการค้าเชิงอุตสาหกรรมชุมชน จึงมักผลิตในลักษณะซ้ำซ้อนกันด้วยการเลียนแบบ และลอกแบบผู้อื่น จึงเกิดเป็นผลิตภัณฑ์ประเภท “1 ผลิตภัณฑ์ 1 พื้นตำบล” ก่อเกิดปัญหาด้านการตัดราคา และการที่สินค้าขาด Positioning ทางการขาย


โจทย์ของงานวิจัยเรื่องนี้ ได้เกิดขึ้นบนบริบทปัญหาการรวมของการพัฒนา วัฒนธรรมผ้าทอพื้นบ้านสู่วัฒนธรรมสินค้าชุมชนที่เข้มแข็ง ได้คัดเลือกกลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม ซึ่งเป็นกลุ่มทอและแปรรูปบนพื้นที่วัฒนธรรมที่สำคัญเป็นกรณีศึกษา การวิจัยเรื่องนี้เน้นวิธีการวิจัยเชิงพัฒนาแบบมีส่วนร่วม เพื่อร่วมกันตั้งโจทย์ ออกแบบ และแปรรูปผลิตภัณฑ์จากผ้าทอพื้นบ้านของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ และเครือข่ายห่วงโซ่อุปทานการผลิต 2 ชุมชน คือชุมชนบ้านหนองทิดสอน ตำบลนาเชือก กับชุมชนบ้านอุบโป ตำบลหนองเม็ก อำเภอนาเชือก โดยมีกลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูนทรัพย์เป็นฝ่ายออกแบบ และแปรรูป ซึ่งในที่สุดกระบวนการวิจัยได้ประสานลงไปสู่การออกแบบตั้งแต่ผืนผ้าของชุมชนเครือข่ายคลัสเตอร์ทั้งสอง ก่อให้เกิดมิติทางความคิดการออกแบบผืนผ้าบนฐานภูมิปัญญาวัฒนธรรมเดิม ภายใต้วิถีคิดบนฐานการตลาด ซึ่งทำให้เกิดนวัตกรรมทางภูมิปัญญาผ้าทอ และเกิดรายได้เพิ่มขึ้น

กล่าวสำหรับวัตถุประสงค์การวิจัยเบื้องต้น ที่ผู้วิจัยเสนอไว้กับสำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ กระทรวงวัฒนธรรม ได้กำหนดไว้เฉพาะการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากผ้าทอของกลุ่มเป็น 3 กลุ่มผลิตภัณฑ์ คือ เพื่อศึกษาถึงแนวทางการพัฒนาลักษณะรูปแบบผลิตภัณฑ์จากผ้าทอ

พื้นบ้านของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม ให้เป็นสินค้าแปรรูป ที่สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดกลุ่มต่าง ๆ 3 กลุ่มผลิตภัณฑ์ คือ ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องนุ่งห่ม ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้สอยในครัวเรือนและสำนักงาน และ ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้สอยทั่วไป ดังปรากฏในรายงานการวิจัย และผู้วิจัยได้เพิ่มเติมวิถีวัฒนธรรมผ้าทอพื้นบ้าน เพื่อให้เห็นบริบทของวัฒนธรรมตามข้อเสนอแนะของคณะกรรมการประเมินงานวิจัยไว้ในบทที่ 2

ผู้วิจัยใคร่ขอขอบพระคุณอย่างสูงต่อสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูนทรัพย์ทุกคน ที่ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี ในการพัฒนาความรู้ ความคิด และการแปรรูปผลิตภัณฑ์ของคนอย่างทุ่มเท และยอมเสียสละสินค้าเพื่อใช้เป็นวัตถุดิบในการแปรรูป ทั้งที่ยังไม่แน่ใจว่า ผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ดังกล่าวจะจำหน่ายได้หรือไม่ ขอขอบพระคุณสำหรับการเอื้อเฟื้อสถานที่ทำงาน ที่พักผ่อนหลับนอน และอาหารการกินต่อคณะวิจัย และบรรดาคณาจารย์ที่เดินทางไปร่วมช่วยงานอย่างต่อเนื่อง ราวเสมือนเป็นครอบครัวเดียวกัน และไม่ทราบว่าใครเป็นนักวิจัยจากมหาวิทยาลัย และใครเป็นกลุ่มชาวบ้านหรือช่างทอ ขอขอบพระคุณกลุ่มแม่บ้านทอผ้าบ้านหนองทิดสอน กับบ้านอุบไป ที่ "ยอมรับ" และปฏิบัติการทำผ้าแบบที่ชาวบ้านหัวเราะและบอกคณะวิจัยว่า "ผ้าตายชีเดา" หุกหวิดจะไม่ทอต่อตั้งหลายครั้ง จนต้องให้ลูกศิษย์อยู่เฝ้าดูในการทอผ้าผืนแรก ๆ เพราะกลุ่มช่างทอจะไม่ยอมทอต่อ ด้วยข่า ขาย ไม่มีใครพาทำ ในที่สุดได้กลายเป็นผลิตภัณฑ์ผ้าทอชนิดใหม่ที่สร้างรายได้ให้กับช่างทอ และรองรับการแปรรูปให้กับกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์อย่างมีคุณภาพ และมีเอกลักษณ์

ท้ายสุดนี้ ผู้วิจัยขอขอบพระคุณคณะกรรมการวิจัย สำนักงานคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ กระทรวงวัฒนธรรม ที่กรุณาให้ทุนสนับสนุนการวิจัย ซึ่งผู้วิจัยได้ใช้ไปกับการเดินทาง การซื้อวัตถุดิบช่วยชาวบ้าน ค่าอาหาร และดูแลคณะวิจัยเสริม ทั้งที่เป็นอาจารย์และนิสิตอาสาจำนวนมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.อัจฉรา ภาณุรัตน์ อธิการบดี มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์ ที่ปรึกษาโครงการผู้มีเมตตาต่อผู้วิจัยเสมอมา


(รองศาสตราจารย์ ศุภชัย สิงห์ยะบุศย์)

สารบัญ

| บทที่ | หน้า |
|--|------|
| คำนำ | ก |
| บทคัดย่อ | ค |
| Abstract | ง |
| 1 บทนำ | 1 |
| ความเป็นมา/ความสำคัญของปัญหาการวิจัย | 1 |
| นิยามศัพท์เฉพาะ | 3 |
| วัตถุประสงค์ในการวิจัย | 4 |
| ขอบเขตการวิจัย | 4 |
| ระเบียบวิธีวิจัย | 4 |
| ขั้นตอนการวิจัย | 5 |
| องค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการวิจัย | 5 |
| องค์ประกอบของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ | 5 |
| การพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้แข่งขันได้ในตลาดสากล | 8 |
| การวิเคราะห์สถานการณ์เพื่อกำหนดแนวทางในการพัฒนา | 10 |
| 2 วัฒนธรรมผ้าทอพื้นบ้านในเครือข่ายห่วงโซ่อุปทานการผลิตฯ..... | 13 |
| วิถีวัฒนธรรมชุมชนเครือข่ายโครงการวิจัย..... | 13 |
| บ้านหนองทิดสอน..... | 13 |
| บ้านอุบไป | 19 |
| วิถีวัฒนธรรมผ้าทอพื้นบ้านในชุมชนเครือข่ายการผลิตโครงการวิจัย | 31 |
| ผลิตภัณฑ์ผ้าทอพื้นบ้านของชุมชน..... | 32 |
| รหัสényในวัฒนธรรมผ้าทอพื้นบ้านในมิตีความเชื่อของชุมชน..... | 53 |
| การเปลี่ยนแปลงความเชื่อและค่านิยม..... | 54 |
| การจำหน่ายผลผลิตผ้าทอพื้นบ้าน..... | 56 |
| ความเปลี่ยนแปลงด้านรายได้ในชุมชน โครงการวิจัย..... | 60 |

บทที่

หน้า

| | |
|---|---|
| 3 | กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ ตำบลนาเชือก อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม สัมภาษณ์ความเป็นมา และวิเคราะห์ศักยภาพเพื่อการพัฒนา62 การเริ่มต้นและการดำเนินการของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์62 กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ในมิติของการวิเคราะห์ชุมชนเพื่อกำหนดแนวทาง การพัฒนา66 การปฏิบัติการวิจัยแบบชุมชนมีส่วนร่วม : จากกลุ่มเน้นช่างเย็บสู่การขยายคลัสเตอร์กับกลุ่มช่างทอ68 |
| 4 | การวิเคราะห์ความสัมพันธ์ระหว่างผลิตภัณฑ์ผ้าทอพื้นบ้านกับความต้องการ ของตลาดกลุ่มต่างๆ 82 การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความต้องการของตลาดกับลักษณะ รูปแบบผลิตภัณฑ์82 วิเคราะห์รูปแบบและทิศทางการออกแบบผลิตภัณฑ์จากผ้าทอพื้นบ้าน82 สภาพการณ์ด้านการแข่งขันของตลาดผลิตภัณฑ์จากผ้าทอพื้นบ้าน92 ลักษณะรูปแบบการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ผ้าทอพื้นบ้านที่พึงประสงค์96 |
| 5 | การออกแบบและสร้างต้นแบบผลิตภัณฑ์106 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องนุ่งห่ม111 การพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องใช้สอยในครัวเรือนและสำนักงาน116 ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องใช้สอยทั่วไป.....121 ข้อเสนอแนะการวิจัยเชิงพัฒนาแบบมีส่วนร่วม125 |
| 6 | การประเมินผล ทดลองตลาด ปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์126 การทดสอบตลาด127 การประเมินผลและพัฒนาผลิตภัณฑ์134 |

| บทที่ | หน้า |
|--|-------------|
| ข้อสังเกตการวิจัยขั้นตอนการประเมินผล ทดลองตลาด ปรับปรุง และพัฒนาผลิตภัณฑ์ | 140 |
| 7 สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ | 141 |
| สรุปผลการวิจัย | 141 |
| อภิปรายผลการวิจัย | 143 |
| ข้อเสนอแนะ | 145 |
| บรรณานุกรมและรายนามผู้ให้สัมภาษณ์ | 146 |

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่อง การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากวัฒนธรรมผ้าทอพื้นบ้านสู่ระบบอุตสาหกรรมสินค้าชุมชน : ศึกษากรณีกลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูนทรัพย์ ตำบลนาเชือก อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม เป็นงานวิจัยเชิงพัฒนาแบบมีส่วนร่วม มีวัตถุประสงค์การวิจัย เพื่อศึกษาวัฒนธรรมผ้าทอพื้นบ้าน และพัฒนาผลิตภัณฑ์จากผ้าทอพื้นบ้าน ของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูนทรัพย์ เป็นสินค้าแปรรูปที่สามารถตอบสนองความต้องการของตลาด 3 กลุ่มผลิตภัณฑ์ คือ ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องนุ่งห่ม เครื่องใช้สอยในครัวเรือนและสำนักงาน และเครื่องใช้สอยทั่วไป เพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ คณะวิจัยจึงได้จัดตั้งเครือข่ายห่วงโซ่การผลิต โดยรวมกลุ่มช่างทอผ้าพื้นบ้านจากบ้านหนองทิด สอน ตำบลนาเชือก กับบ้านอุบโป ตำบลหนองเม็ก ซึ่งเป็นชุมชนทอผ้า มาร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มด้วย เป็นการเพิ่มศักยภาพให้กับห่วงโซ่การผลิต และในที่สุดก็เป็นการเพิ่มศักยภาพให้กับทุกชุมชน

คณะวิจัยจากมหาวิทยาลัยและชุมชนวิจัย ได้ร่วมกันพัฒนา สินค้าทอพื้นบ้าน ของชุมชน เครือข่าย เพื่อเป็นวัตถุดิบในรองรับการแปรรูปผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ ที่ถูกออกแบบบนพื้นฐานการวิจัยตลาด และศักยภาพของกลุ่ม ซึ่งนอกจากจะทำให้ได้ผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ตามที่ตลาดต้องการแล้ว ยังได้พัฒนาผ้าทอพื้นบ้าน จากแบบดั้งเดิมสู่รูปแบบเชิงประยุกต์ ซึ่งเป็นที่ต้องการของตลาดมากยิ่งขึ้น และทำให้ชุมชนมีรายได้เพิ่มขึ้นประมาณร้อยละ 30 เมื่อเปรียบเทียบกับก่อนที่จะได้รับการพัฒนา นอกจากนี้ ด้วยกระบวนการวิจัยเชิงพัฒนาแบบมีส่วนร่วม ยังทำให้สมาชิกกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ ทั้งที่เป็นช่างแปรรูป และช่างทอผ้าพื้นบ้าน ได้มีต้นทุนทางความคิดเชิงออกแบบ และพัฒนาผลิตภัณฑ์บนบริบทความต้องการของผู้บริโภค แทนการผลิตไปตามวิถีความพอใจส่วนตัว อันจะทำให้พวกเขาสามารถขยายผล และสืบทอดการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากวัฒนธรรมผ้าทอพื้นบ้าน สู่ระบบอุตสาหกรรมสินค้าชุมชนไปได้อย่างต่อเนื่อง แม้โครงการวิจัยจะสิ้นสุดแล้วก็ตาม

Abstract

A participatory action research project, "The Cultural Textile Product Development for Community Industrial Trade System : The Case of Pem Poon Sab Housekeeper Group Tambon Na-Chuak Na-Chuak District MahaSarakham Province" aims to study about folk cultural textile and develop its become commodities ; clothing, house decorate, souvenir and other textile products. The researchers established textile product supply chain of Pem Poon Sab Group which included two craftsman groups ; weavers and dressmakers of Tambon Na-Chuak, Ban Nong Tid Son and Ban Op-Po.

This researcher team have included scholars and folk textile inventors developed color and form of their fabrics by designed base on demand of target group and Pem Poon Sab potential. The effective of this research has increased member income about 30 % and promoted them became higher potential group. At now, They can develop new fabrics and new products which respond to consumer supply by themselves. So, Pem Poon Sab Housekeeper Group can maintain and extend of their potential next, although this research had finished.

บทที่ 1

บทนำ

ความเป็นมา/ความสำคัญของปัญหาการวิจัย

การผลิตผ้าทอพื้นบ้าน นับเป็นภูมิปัญญาเฉพาะของแต่ละกลุ่มวัฒนธรรม ซึ่งเกิดจากการเรียนรู้และสั่งสมตกทอดมาตั้งแต่บรรพชน เพื่อประโยชน์ด้านการใช้สอยและด้านความสวยงาม จากสีนํ้าและผลิตภัณฑ์จากผ้าทอของคน ที่ใช้ในการนุ่งห่ม เคหะสิ่งทอ และใช้สอยอื่น ๆ ซึ่งเน้นการตอบสนองความต้องการในวัฒนธรรมส่วนตน หรือสังคมวัฒนธรรมท้องถิ่นเป็นสำคัญผ้าทอพื้นบ้านดังกล่าว มีทั้งผ้าที่เกิดจากการพัฒนาเส้นใยจากฝ้าย และการเลี้ยงไหม ซึ่งมีหลักฐานทางโบราณคดีว่า ประเทศไทยในปัจจุบันนี้มีการผลิตเส้นไหมมาตั้งแต่ยุคก่อนประวัติศาสตร์ และได้พัฒนาจนกลายเป็นภูมิปัญญาผ้าทอพื้นบ้านเฉพาะถิ่น ด้วยการสร้างและพัฒนาเครื่องทอผ้าและอุปกรณ์การทอผ้า มีการพัฒนาการย้อมสีด้วยวิธีการธรรมชาติแบบต่าง ๆ รวมทั้งการพัฒนาเทคนิคการทออย่างหลากหลายตามแต่ลักษณะเฉพาะทางวัฒนธรรม อาทิ การทอขัด ทอมัดหมี่ เก็บขิด จก ยก ยมูก เกาะ ล้วง ควบเส้น ปักและปะ ฯลฯ นอกจากนั้นยังเชื่อมโยงไปสู่การพัฒนาวัฒนธรรมด้านการนำผ้าทอไปใช้งานได้อย่างเหมาะสม ด้วยการเลือกสรรชนิดของสีนํ้า ลวดลายและสีสันทน การเตรียมสีนํ้าก่อนการนำไปคัดเย็บ เทคนิคการวางแบบและการตัดเย็บ และการดูแลรักษา

ในช่วงภาวะวิกฤติเศรษฐกิจของประเทศ ได้ส่งผลต่อการแสวงหาวิถีทางในการพัฒนาสินค้าอุตสาหกรรมชุมชนขึ้นในท้องถิ่น โดยเฉพาะนโยบายการพัฒนาสินค้าชุมชนให้เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจ เพื่อให้ชุมชนผู้เป็นเจ้าของวัฒนธรรมมีรายได้ และมีความเข้มแข็งจากการพึ่งพาการสร้างงาน สร้างรายได้ ด้วยงานอุตสาหกรรมจากพื้นฐานวัฒนธรรมของคน ผ้าทอพื้นบ้าน ทั้งในส่วนของผ้าทอย้อมสีธรรมชาติและผ้าทอทั่วไป เป็นวัฒนธรรมหลักชนิดหนึ่งที่ถูกเชื่อมโยงเข้าสู่ระบบสินค้าชุมชน ด้วยการทั้งในส่วนของสีนํ้าและการแปรรูปผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ผ้าทอพื้นบ้านของคนตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคกลุ่มต่าง ๆ นอกเหนือจากผู้คนในวัฒนธรรมเดิมของคน ซึ่งเคยเป็นผู้บริโภคหลักที่จำกัคอยู่ในขอบเขตแคบ ๆ ของชุมชน

ชุมชนต่าง ๆ ใน ตำบลนาเชือกอำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม เป็นหมู่บ้านที่มีภูมิปัญญาด้านการผลิตผ้าทอพื้นบ้านได้อย่างหลากหลาย ทั้งผ้าฝ้าย ผ้าไหม และมีภูมิปัญญาเฉพาะในการผลิตผ้าย้อมสีธรรมชาติเป็นที่รู้จักกันมาช้านาน ชุมชนต่าง ๆ ดังกล่าวได้มีการรื้อฟื้นและพัฒนาสีนํ้าทอพื้นบ้านได้อย่างมีคุณภาพ ทั้งในส่วนของผ้าฝ้าย ผ้าไหม ทั้งด้วยการผลิตผ้าย้อมสีธรรมชาติและด้วยการใช้สีเคมี ที่มีชื่อเสียงที่สุดของช่างทอพื้นบ้านชาวนาเชือกคือการย้อมกลับไป รื้อฟื้นและพัฒนาผ้าทอลายสร้อยดอกหมาก จนกลายเป็นเอกลักษณ์ผ้าทอของอำเภอนาเชือกและจังหวัดมหาสารคามในที่สุด



ผ้าหมี่หลายสร้อยดอกหมากเอกลักษณ์ผ้าจังหวัดมหาสารคาม

ปัจจุบันสมาชิกกลุ่มช่างทอผ้าพื้นบ้านและช่างคิดเย็บผ้าตำบลนาเชือกได้มีการรวมกันจัดตั้งกลุ่มแปรรูปผ้าทอพื้นบ้านชื่อ “กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์” และได้กลายเป็นแบบอย่างในการพัฒนาวัฒนธรรมเพื่อการพึ่งพาตนเองในปัจจุบันแก่ชุมชนอื่น ๆ ซึ่งรายได้หลักของกลุ่มก็คือผืนผ้าทอเป็นสิ่งสำคัญ ปัญหาสำคัญของกลุ่มก็คือ ผืนผ้าทอชนิดต่าง ๆ ได้มีการค้างสต็อกเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ด้วยชุมชนท้องถิ่นต่าง ๆ ได้มีการผลิตผืนผ้าทอชนิดและลักษณะเดียวกันเป็นจำนวนมาก และชุมชนต่าง ๆ ดังกล่าวก็ได้เริ่มมีปัญหาลักษณะเดียวกันในที่สุด



ภาพผู้นำกลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูนทรัพย์

ทางออกของชุมชนต่าง ๆ โดยเฉพาะกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ คือความพยายามในการที่จะนำเอา
สินค้าของของคนมาออกแบบและแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ชนิดต่าง ๆ กระนั้น ด้วยข้อจำกัดในความรู้
ด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ ซึ่งต้องบูรณาการความรู้ด้านผลิตภัณฑ์และการตลาด จึงทำให้การ
พัฒนาผลิตภัณฑ์จากผ้าทอพื้นบ้านของคนเป็นไปในลักษณะลองถูกลองผิด และประสบกับความ
สิ้นเปลืองต้นทุน ทั้งในส่วนของเวลาและเงินผ้า (สุรัตน์ มุลพาที. 2547 : สัมภาษณ์)

ดังนั้นในฐานะที่ผู้วิจัยเป็นนักวิจัยด้านวัฒนธรรมและศิลปกรรมชุมชน ผู้วิจัยจึงได้ดำเนิน
โครงการวิจัยเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์จากวัฒนธรรมผ้าทอพื้นบ้านสู่ระบบอุตสาหกรรมสินค้าชุมชน :
ศึกษากลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูนทรัพย์ ตำบลนาเชือก อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม เพื่อ
พัฒนาผลิตภัณฑ์จากผ้าทอพื้นบ้านในพื้นที่วัฒนธรรมของคนให้สามารถเชื่อมโยงสู่ระบบ
อุตสาหกรรมสินค้าชุมชนได้อย่างมีศักยภาพ โดยเน้นศึกษาเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์กลุ่มแม่บ้าน
เพิ่มพูนทรัพย์ ตำบลนาเชือก อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม ซึ่งเป็นกลุ่มแม่บ้านที่มีความ
มุ่งมั่น มีความเพียรพยายาม กระตือรือร้น และสามารถใช้เป็นกลุ่มชุมชนผลิตผ้าพื้นบ้านต้นแบบ
หรือเป็นกรณีชุมชนตัวอย่าง เพื่อที่จะใช้เป็นฐานข้อมูลในการช่วยเหลือชุมชนที่ผลิตผ้าทอพื้นบ้าน
อื่น ๆ ให้สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนเองเข้าสู่ระบบอุตสาหกรรมชุมชนได้อย่างแท้จริง

นิยามศัพท์เฉพาะ

วัฒนธรรมผ้าทอพื้นบ้าน ในงานวิจัยเรื่องนี้หมายถึงวิถีชีวิตของช่างทอ และค่านิยมในการ
ทำงานเกี่ยวกับผ้าทอพื้นบ้านของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ ในงานวิจัยเรื่องนี้หมายถึง การวิจัยเพื่อพัฒนาให้เกิดผลิตภัณฑ์ชนิด
ใหม่ และปรับปรุงผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้ว โดยใช้วัตถุดิบจากผ้าทอพื้นบ้านของกลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูน
ทรัพย์ ตำบลนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม ให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองความต้องการของ
ตลาด 4 กลุ่มผลิตภัณฑ์ คือ ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องนุ่งห่ม ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้สอยในครัวเรือน
และสำนักงาน ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องประดับตกแต่งและของที่ระลึก และผลิตภัณฑ์เครื่องใช้
สอยทั่วไป เพื่อให้กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์มีศักยภาพด้านการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากผ้าทอพื้นบ้านของ
ตนอย่างมีพลวัต

อุตสาหกรรมสินค้าชุมชน ในงานวิจัยเรื่องนี้หมายถึง อุตสาหกรรมการผลิตผลิตภัณฑ์จาก
จากผ้าทอพื้นบ้าน ของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม ที่มีระบบการผลิต
และการจำหน่ายเชิงอุตสาหกรรมสินค้าชุมชน

วัตถุประสงค์ในการวิจัย

1. เพื่อศึกษาวัฒนธรรมผ้าทอพื้นบ้าน ของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเพิ่มทุนทรัพย์ อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม

2. เพื่อศึกษาถึงแนวทางการพัฒนาลักษณะรูปแบบผลิตภัณฑ์จากผ้าทอพื้นบ้านของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเพิ่มทุนทรัพย์ อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม ให้เป็นสินค้าแปรรูป ที่สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดกลุ่มต่าง ๆ 3 กลุ่มผลิตภัณฑ์ คือ

- 2.1 ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องนุ่งห่ม
- 2.2 ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้สอยในครัวเรือนและสำนักงาน
- 2.3 ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้สอยทั่วไป

ขอบเขตการวิจัย

การวิจัยเรื่องนี้มีขอบเขตการศึกษา ดังนี้

1. ด้านลักษณะรูปแบบผ้าทอพื้นบ้าน ศึกษาเพื่อพัฒนาผ้าทอพื้นบ้านทุกชนิดของกลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์ คือ ผ้าไหม ผ้าฝ้าย ผ้าย้อมสีธรรมชาติ ผ้าย้อมสีเคมี ที่ปรากฏด้วยกรรมวิธีเก็บจิดมัดหมี่ หรือทอถ่วง

2. ด้านผลิตภัณฑ์ ที่เกิดจากการแปรรูปผ้าทอ มี 3 ประเภท ดังปรากฏในวัตถุประสงค์การวิจัย

ระเบียบวิธีวิจัย

แบบการวิจัย

การวิจัยเรื่องนี้เป็น การวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ประสานกับการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบชุมชนมีส่วนร่วม (Participatory Action Research) โดยใช้วิธีการศึกษาจากการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ การใช้แบบสอบถาม การสังเกต การสังเกตแบบมีส่วนร่วม และการปฏิบัติการร่วมกันระหว่างผู้วิจัยกับแกนนำกลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์ เพื่อเป็นการถ่ายทอดกระบวนการคิดและปฏิบัติการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากผ้าทอเชิงวิจัย ที่มีการวิเคราะห์ตลาด วิเคราะห์ผลิตภัณฑ์และศักยภาพกลุ่มไปพร้อมกัน และนำเสนอผลการวิจัยแบบพรรณนาวิเคราะห์ประกอบภาพถ่าย

ขั้นตอนการวิจัย

การวิจัยเรื่องนี้ ใช้เวลาการวิจัย 12 เดือน มีการวิจัยตามลำดับขั้นตอน ดังนี้

1. ศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างผลิตภัณฑ์ผ้าทอพื้นบ้านกับความต้องการของตลาดกลุ่มต่าง ๆ
2. ออกแบบและสร้างต้นแบบผลิตภัณฑ์
3. ประเมินผล และทดลองตลาด
4. ปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์
5. สรุปผลและเขียนรายงานเสนอผลการวิจัย

องค์ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการวิจัย

องค์ประกอบของการพัฒนาผลิตภัณฑ์

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม และกรมส่งเสริมการส่งออกได้กำหนดองค์ประกอบการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ดังนี้

ด้านผลิตภัณฑ์

1. ตัวผลิตภัณฑ์ พิจารณาทั้งที่มาของรูปแบบ สี สัน ที่ประกอบขึ้นด้วยความรู้ ทักษะ ความสามารถในการผลิตที่สืบสานมาจากบรรพบุรุษในท้องถิ่นนั้น ๆ มาใช้ในการผลิตมากขึ้นเพียงใด ซึ่งสามารถพิจารณาได้ในประเด็นเหล่านี้ อาทิ

- เป็นภูมิปัญญาจากท้องถิ่นคนหรือท้องถิ่นอื่น
- เป็นการออกแบบจากฐานเดิมหรือสร้างสรรค์ใหม่ทั้งหมด
- เป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นดั้งเดิมและมีการพัฒนาปรับปรุงต่อเนื่อง

2. การพัฒนารูปแบบและสี สันของผลิตภัณฑ์ พิจารณาจากประเด็นเหล่านี้

- มีรูปแบบดั้งเดิมของท้องถิ่นเท่านั้น
- มีการพัฒนารูปแบบบ้าง โดยได้รับคำแนะนำจากหน่วยงานภาครัฐหรือ

บุคคลภายนอก

- มีการพัฒนารูปแบบอย่างต่อเนื่อง โดยมีรูปแบบลวดลายใหม่ออกสู่ตลาดอย่าง

สม่ำเสมอ

- มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง โดยมีบุคลากรที่สามารถออกแบบผลิตภัณฑ์ได้ภายใน

กลุ่ม

3. ตลาดสินค้า

- ระบุชื่อผลิตภัณฑ์ ชื่อผู้ผลิต ที่อยู่
- มีคำแนะนำในการใช้งานและดูแลรักษา
- ระบุขนาด
- มีเครื่องหมายการค้าที่จดทะเบียน (ถ้ามี)
- ระบุวัตถุดิบ ชนิดเส้นใย และสัดส่วน (ถ้ามี)

4. คุณภาพของผลิตภัณฑ์

- ใช้วัสดุที่ผ่านการควบคุมคุณภาพ เช่น การอบน้ำยากันเชื้อรา กันแมลง ฯลฯ
- ผลิตภัณฑ์มีความแข็งแรงทนทาน เหมาะสมกับสภาพการใช้งาน เช่น สีไม่ตก ไม่

เสียรูปทรงหลังการใช้งาน

- ดูแลรักษาง่าย
- ไม่มีส่วนผสมของสารเคมี ที่เป็นอันตรายต่อผู้บริโภค
- มีความประณีตในการผลิต

5. ความเหมาะสมของรูปแบบ สี สัน ตามแบบสากลนิยม

- มีการใช้วัตถุดิบพื้นบ้านเป็นหลัก เช่น ผ้าทอพื้นบ้าน
- ขนาดและรูปแบบเหมาะสมกับการใช้งาน หรือใช้ในชีวิตประจำวัน
- สินค้ามีเอกลักษณ์โดดเด่น ไม่ลอกเลียนแบบผู้อื่น
- สี สัน ทั่วไปไม่ฉูดฉาดมากนัก
- สินค้ามีความสวยงาม ทันสมัย มีความเป็นแฟชั่น

ด้านการผลิต

1. การควบคุมคุณภาพ

- มีการควบคุมคุณภาพบางขั้นตอน
- มีการควบคุมคุณภาพทุกขั้นตอน

2. การรักษาสิ่งแวดล้อมในกระบวนการผลิต

- การผลิตมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่มีการแก้ไขเฉพาะบางจุด
- การผลิตมีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมแต่มีการแก้ไขได้ทุกจุด
- การผลิตไม่มีผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อม

3. ศักยภาพการผลิตจำนวนมากเพื่อการจำหน่าย

- ไม่สามารถผลิตซ้ำได้จำนวนมากในคุณภาพและมาตรฐานเดิม
- สามารถผลิตซ้ำได้ต่อเนื่องจำนวนมากในคุณภาพและมาตรฐานใกล้เคียงเดิม

-สามารถผลิตซ้ำได้ต่อเนื่องจำนวนมากในคุณภาพและมาตรฐานเดิม

4.การจัดการด้านระยะเวลา

- สมาชิกทำงานผลิตเฉพาะช่วงเวลาที่ยาวจากงานประจำหรืองานเกษตรกรรม
- สมาชิกทำงานเฉพาะบางฤดูกาล
- สมาชิกทำงานเต็มเวลา

ด้านศักยภาพการตลาด

1.ตราสินค้าและการนำเสนอผลิตภัณฑ์

- มีการจัดทำหีบห่อบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามได้มาตรฐาน
- มีตราสินค้า (Brand) เป็นของตัวเอง
- มีสื่อส่งเสริมการขาย เช่น แผ่นพับอธิบายความเป็นมา การโฆษณา

ประชาสัมพันธ์

- มีการจัดวางสินค้า ณ จุดขาย (Point of Purchase) ที่สวยงามน่าสนใจ

2.ช่องทางการจัดจำหน่าย

2.1 แหล่งจำหน่ายในประเทศ (ส่งขายที่ใดบ้าง)

- ระดับชุมชน อำเภอ
- ระดับจังหวัด
- ระดับประเทศ

2.2 แหล่งจำหน่ายนอกประเทศ

- จำหน่ายผ่านตัวแทนจำหน่าย คือ ยังไม่สามารถเจรจาธุรกิจกับผู้ซื้อต่างประเทศ
- จำหน่ายเอง โดยผู้ซื้อมาติดต่อถึงชุมชน
- จำหน่ายเอง โดยหาลูกค้าได้ด้วยตนเอง หรือสามารถเข้าร่วมงานแสดงสินค้า

ระดับนานาชาติ

3. ความพร้อมของบุคลากรทางการตลาด

- ความรู้ความเข้าใจภาษาต่างประเทศ
- ความรู้เบื้องต้นด้านการส่งออก เช่น การเตรียมเอกสารเพื่อการส่งออก ระเบียบภาษี

การขนส่งสินค้า ฯลฯ

(ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค 5. 2545 : เอกสารอัดสำเนา)

การพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อให้สามารถแข่งขันได้ในตลาดสากล

ในปัจจุบันมีผู้ประกอบการมากมายที่สามารถนำผลผลิตทางปัญญาของตนเองออกไปจำหน่ายในตลาดต่างประเทศและต่อผู้จนประสบความสำเร็จ แต่ก็มีผู้ประกอบการหลายรายที่ไม่ประสบความสำเร็จในการนำสินค้าของตนเองออกสู่ตลาด ดังนั้นการจะเข้าสู่ในตลาด ผู้ประกอบการจะต้องศึกษาข้อมูลต่างๆ ที่เป็นผลกระทบทั้งทางตรงและทางอ้อม ไม่ว่าจะเป็นพฤติกรรมผู้บริโภคในประเทศนั้นๆ หรือเงื่อนไขและข้อกีดกันทางการค้าต่างๆ ของแต่ละประเทศ สิ่งเหล่านี้ทำให้การทำการค้าจำเป็นต้องแข่งขันกันที่ความรู้ ทักษะของคนทำงาน และคุณภาพของสินค้า ซึ่งสิ่งที่จะกล่าวต่อไปนี้คือ สิ่งที่ผู้ประกอบการควรศึกษาและให้ความสำคัญในการสร้างสินค้าให้สามารถเข้าแข่งขันในตลาด ดังนี้

หลักเพื่อการพิจารณาในการพัฒนาสินค้า

1. ความแตกต่างของสินค้า (Differentiation)

การแข่งขันของตลาดในยุคปัจจุบัน ผู้ประกอบการจะต้องรู้จักสร้าง "มูลค่าเพิ่ม (Value Added)" เพื่อให้สินค้ามีความแตกต่างจากผู้ประกอบการรายอื่น ความแตกต่างนี้คือการทำให้สินค้ามีเอกลักษณ์เฉพาะตัว โดยนำเทคโนโลยีสมัยใหม่เข้าไปช่วยเพิ่มให้สินค้ามีคุณภาพสูงขึ้น หรือคิดค้นนวัตกรรม (Innovation) ใหม่เพื่อให้สินค้าไม่เหมือนใคร

2. การออกแบบที่บ่งบอกถึงรสนิยม (Design)

การออกแบบคือการให้สี วัสดุ ลวดลายและรูปแบบให้เหมาะสมกับสินค้า ที่สำคัญจะต้องตรงต่อรสนิยมของลูกค้าด้วย สินค้าจากผู้ผลิตที่มีชื่อเสียงจากต่างประเทศหลายราย เช่น เวอซาเซ่ หรือ อามานี่ มักเป็นสินค้าที่มีราคาสูงแต่มีการออกแบบที่สวยงาม จะเห็นได้ว่าสิ่งที่พวกเขาขายมิใช่เพียงสินค้าเท่านั้นแต่เป็นการขายรูปลักษณ์ที่มีการออกแบบอย่างสวยงามไม่ซ้ำแบบใคร และมีกระบวนการผลิตอย่างพิถีพิถัน เพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพและสนองความต้องการที่ตรงต่อรสนิยมที่แตกต่างกันของผู้บริโภค

ดังนั้นหากผู้ประกอบการต้องการทำให้สินค้าของตนเองเป็นที่ชื่นชอบและได้รับความนิยม ก็จะต้องศึกษาว่าพฤติกรรมผู้บริโภคในประเทศเป้าหมายเป็นอย่างไร และนำไปปรับปรุงพัฒนาสินค้าของคนให้มีรูปแบบที่สวยงามเพื่อสามารถเข้าแข่งขันในตลาดต่างประเทศได้

3. ชื่อตราสินค้า (Brand Name)

การสร้างตราสินค้าเป็นสิ่งจำเป็นกับผู้ส่งออกเพราะจะเป็นโอกาสในด้านต่างๆ ที่จะ

ช่วยป้องกันการละเมิดลิขสิทธิ์การลอกเลียนแบบจากผู้อื่นได้ อีกทั้งซื้อตราสินค้าที่ดีจะทำให้ผู้บริโภครู้จักและติดตามความก้าวหน้าของซื้อตราสินค้านั้น ๆ เสมอ เรียกได้ว่าเป็นการสร้างความจริงร่ำกักคิดในการเลือกซื้อสินค้าและบริการนั่นเอง ดังนั้นผู้ประกอบการจะต้องเร่งทำความเข้าใจและศึกษาขบวนการสร้างตราสินค้า

4. เทคโนโลยีเพิ่มมูลค่า(Technology)

เทคโนโลยีที่จะขอกล่าวถึงในที่นี้ คือเทคโนโลยีทางความคิด การคิดและการนำเทคโนโลยีเข้าไปช่วยทำให้สินค้าแบบเดิมๆ สามารถเพิ่มมูลค่าให้กับตัวมันเองได้อย่างมากมาย เช่น การแปรรูปข้าวเป็นขนมขบเคี้ยว ข้าวหุงสำเร็จรูปบรรจุกระป๋อง ฯลฯ เป็นต้น การจะทำสิ่งเหล่านี้ได้ต้องมีการคิดค้นวิจัยและใช้เทคโนโลยีเข้าช่วย รวมถึงเทคโนโลยีพื้นบ้านหรือที่เรารู้จักกันในชื่อ "ภูมิปัญญาท้องถิ่น" คุณสามารถนำภูมิปัญญาท้องถิ่นต่างๆ มาต่อยอดเพื่อการพัฒนาสินค้าให้มีคุณภาพดีขึ้น มีบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม การเพิ่มมูลค่าสินค้าด้วยการนำเทคโนโลยีทางความคิดเข้ามาช่วย จะทำให้สินค้าเป็นที่ยอมรับจากผู้บริโภคในต่างประเทศ และกอบโกยเงินตราต่างประเทศกลับคืนสู่ประเทศได้อย่างมากมาย

5. เงื่อนไขทางการค้า (Condition Trading)

ในการทำการค้ากับต่างประเทศนั้น การมุ่งเน้นที่จะพัฒนาแต่คุณภาพของสินค้าเพียงอย่างเดียวคงจะไม่สามารถทำให้ธุรกิจอยู่รอดได้ในตลาดต่างประเทศ เพราะมีสิ่งหนึ่งที่สำคัญไม่น้อยกว่าการพัฒนาคุณภาพของสินค้าก็คือเงื่อนไขทางการค้าของแต่ละประเทศ โดยทุกประเทศต่างก็จะมีกฎระเบียบและข้อบังคับมากมายเพื่อที่จะนำมาใช้เป็นข้อกีดกันทางการค้าสำหรับผู้ที่มาสินค้าเข้าไปจำหน่าย ดังนั้นหากผู้ประกอบการต้องการส่งออกสินค้าอย่างไม่มีปัญหา ผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญและทำการศึกษากฎระเบียบต่างๆ ที่แต่ละประเทศจะนำมาใช้เป็นข้อกีดกันทางการค้าให้เป็นที่เข้าใจอย่างถ่องแท้ เพื่อจะได้ทำการค้าในตลาดต่างประเทศได้อย่างยั่งยืน

6. แสวงหาตลาดใหม่ (Niche Market)

ปัจจุบันประเทศแต่ละประเทศพยายามผลักดันสินค้าของธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อมภายในประเทศของตนเองออกสู่ตลาดต่างประเทศมากขึ้น จึงทำให้ประเทศไทยก็มีคู่แข่งทางการค้าเพิ่มมากขึ้น ดังนั้นการแข่งขันแบบเดิม ๆ ที่ใช้วิธีการทำตลาดในประเทศด้วยการรอกำสั่งซื้อจากลูกค้าเท่านั้น จึงกลายเป็นวิธีที่ไม่ได้ผลอีกต่อไป ผู้ประกอบการจำเป็นต้องเปลี่ยนนโยบายการตลาดใหม่โดยหันมาทำการตลาดเชิงรุกนั่นก็คือการวิ่งเข้าหาลูกค้า ซึ่งคุณสามารถขอความช่วยเหลือจากหน่วยงานราชการต่าง ๆ เช่น กรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์ เป็นต้น ซึ่งหน่วยงานเหล่านี้จะเป็นสื่อกลางระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายในการพบปะกัน โดยการผ่านงานแสดงสินค้าทั้งในและนอกประเทศ และที่สำคัญการแสวงหาตลาดใหม่นั้นผู้ประกอบการควรมุ่งไปสู่ประเทศแถบตะวันออกกลางหรือประเทศเล็กๆ ในหมู่เกาะแคริบเบียนบ้าง เนื่องจากประเทศเหล่านี้มี

รายได้หลักจากรัฐกิจท่องเที่ยวแต่ยังไม่มีศักยภาพในการผลิตสินค้าเองจึงเป็นโอกาสที่ดีหากประเทศไทยจะทำการค้ากับประเทศเหล่านี้ แทนที่จะเฝ้ามองตลาดเคมีฯ อย่าง ยุโรป อเมริกา และ ญี่ปุ่น เป็นต้น (กรมส่งเสริมการส่งออก. 2547 : www.depthai.go.th)

การวิเคราะห์สถานการณ์เพื่อกำหนดแนวทางในการพัฒนา

1. การวิเคราะห์สถานการณ์ เป็นการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมที่มีผลต่อการพัฒนาการตลาด ซึ่งอาจเกิดขึ้นจากปัจจัยภายใน และปัจจัยภายนอกที่ชุมชนไม่สามารถควบคุมได้ทั้งหมด

1.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก สภาพแวดล้อมภายนอก เป็นสภาพแวดล้อมที่ชุมชนไม่สามารถควบคุมได้ แต่จะต้องหาโอกาส และลดอุปสรรคทางการตลาดให้แก่ชุมชน สภาพแวดล้อมภายนอกแบ่งเป็น 2 ระดับคือ

1) สภาพแวดล้อมระดับมหภาค ซึ่งเป็นปัจจัยที่ก่อให้เกิดผลกระทบในวงกว้างต่ออุตสาหกรรม

สภาพแวดล้อมทางประชากรศาสตร์ได้แก่

- การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างด้านอายุ
- การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างด้านระดับการศึกษา
- การเปลี่ยนแปลงโครงสร้างทางครอบครัว
- ชัยถิ่นฐาน

สภาพแวดล้อมทางเศรษฐกิจ ได้แก่

- อัตราการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจ
- อัตราเงินเฟ้อ
- อัตราดอกเบี้ย
- การจ้างงานและอัตราค่าจ้าง

สภาพแวดล้อมทางการเมืองและกฎหมาย ได้แก่

- นโยบายของรัฐบาล
- ระเบียบข้อบังคับและกฎหมาย
- กลุ่มพลังมวลชน

สภาพแวดล้อมทางเทคโนโลยี ได้แก่

- การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีทางการสื่อสาร
- การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีทางการสื่อสาร
- การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีด้านพลังงาน
- การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีด้านกระบวนการผลิต

สภาพแวดล้อมทางธรรมชาติ ได้แก่

- การเปลี่ยนแปลงฤดูกาล
- การเพิ่มขึ้นของระดับมลพิษ
- ภัยธรรมชาติ

สภาพแวดล้อมทางสังคมและวัฒนธรรม ได้แก่

- การตื่นตัวด้านการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม
- การตื่นตัวเรื่องสุขภาพ
- ปัญหาการจราจร

2) สภาพแวดล้อมระดับจุลภาค ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อการค้าดำเนินงานทางการตลาดของชุมชนเฉพาะในแต่ละชุมชน ประกอบด้วย

- ผู้จัดส่งวัตถุดิบ
- คนกลางทางการตลาด
- ผู้บริโภค

1.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในเป็นการวิเคราะห์เพื่อหาจุดเด่น เพื่อนำไปใช้ในการกำหนดกลยุทธ์ และหาจุดด้อยเพื่อหาทางแก้ไข

ปัจจัยทางการตลาดหรือส่วนประสมทางการตลาด (4P) ได้แก่

- ผลิตภัณฑ์
- ราคา
- การจัดจำหน่าย
- การส่งเสริมการตลาด

ปัจจัยอื่นที่นอกเหนือจากปัจจัยทางการตลาด ได้แก่

- การผลิต
- การเงิน
- ทรัพยากรมนุษย์
- ที่ตั้งของกิจการ
- ความสามารถในการวิจัยและพัฒนา
- ภาพพจน์ของชุมชน

2. การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน

องค์ประกอบของการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมทางการแข่งขัน เกิดจาก

- การปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ของกลุ่มแข่งขัน
- การที่มีคู่แข่งรายใหม่เข้ามาในตลาด
- การที่คู่แข่งออกไปจากการแข่งขัน

ลักษณะการแข่งขัน

- การแข่งขันระหว่างตราชี้ห้อ
- การแข่งขันที่เกิดจากสินค้าทดแทน
- การแข่งขันที่เกิดจากสินค้าหรือบริการอื่น ๆ โดยทั่วไป

3. การกำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาด เป็นการกำหนดเป้าหมายทางการตลาด ซึ่งจะต้องเป็นจริงได้มีลักษณะเฉพาะเจาะจงและวัดได้ เช่น วัตถุประสงค์ของปี 2547

- ต้องการรายได้จากการขาย 1 ล้านบาท
- มียอดขายเพิ่มขึ้นจากปี 2546 15%
- มีปริมาณการขาย 100,000 หน่วย
- สามารถขยายจำนวนร้านค้าปลีกเพิ่มขึ้นเป็น 10%

(มะลิจันทร์ ทองคำ. 2547 : เอกสารประกอบการบรรยาย)

บทที่ 2

วัฒนธรรมผ้าทอพื้นบ้านใน เครือข่ายห่วงโซ่อุปทานการผลิต(cluster) ของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์

วิถีวัฒนธรรมชุมชนเครือข่ายโครงการวิจัย

ด้วยกลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูนทรัพย์ ตั้งอยู่ในเขตตำบลนาเชือก อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม¹ บนพื้นที่ที่เป็นพื้นที่วัฒนธรรมการทอผ้าฝ้ายและไหมมัดหมี่ของจังหวัดมหาสารคาม ซึ่งได้ใช้ฝ้ายจากชุมชนท้องถิ่นมาเป็นวัตถุดิบในการแปรรูปผลิตภัณฑ์ผ้าทอของตน โดยที่สมาชิกส่วนหนึ่งของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์เป็นช่างทอผ้าด้วย ดังนั้น เพื่อให้เห็นภาพรวม และพื้นฐานเชิงวิวัฒนาการของ “การพัฒนาผลิตภัณฑ์จากผ้าทอพื้นบ้านสู่ระบบอุตสาหกรรมสินค้าชุมชน” ของกลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูนทรัพย์ ตำบลนาเชือก อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม ในบทต่อไป ในส่วนของวัฒนธรรมผ้าทอพื้นบ้านของชาวนาเชือก ฝ้ายที่ใช้ในทำการออกแบบและแปรรูปของโครงการวิจัย ซึ่งเป็นการเชื่อมโยงและพัฒนาทุนทางวัฒนธรรมของคนสู่ระบบอุตสาหกรรม โดยเน้นเฉพาะชุมชนบ้านหนองทิดสอน กับบ้านอุบโป ซึ่งเป็นชุมชนเครือข่ายที่มีความสัมพันธ์ตามห่วงโซ่อุปทานการผลิตกับกลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูนทรัพย์ อันเป็นผลจากการสร้างเครือข่ายวิสาหกิจชุมชนแบบคลัสเตอร์โดยโครงการวิจัย มีดังนี้

บ้านหนองทิดสอน ตำบลนาเชือก อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม

บ้านหนองทิดสอน ตำบลนาเชือก อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม ตั้งอยู่ด้านทิศตะวันออกเฉียงของอำเภอนาเชือก ไปตามเส้นทางสายอำเภอนาเชือก-นาคูน 4 กิโลเมตร ถึงบ้านห้วยหิน เลี้ยวขวาที่โรงเรียนบ้านห้วยหินเข้าสู่ทางแยก เข้าไปอีก 2 กิโลเมตรก็จะถึงบ้านหนองทิดสอน ซึ่งเป็นหมู่บ้านที่ผลิตผ้าทอและเป็นเครือข่ายโครงการวิจัย เพื่อแปรรูปผลิตภัณฑ์ให้กับกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์

สภาพของบ้านหนองทิดสอน เป็นหมู่บ้านที่วางตัวอยู่บนที่ราบเรียบ รายรอบด้วยผืนนา อาศัยน้ำอุปโภคจากประปาชุมชน แต่สำหรับน้ำดื่มได้จากการร่อนน้ำฝนให้พอเพียงกับการดื่ม บ้านหนองทิดสอนเป็นหมู่บ้านเกิดใหม่ มีอายุประมาณ 90 ปีเศษ จากการที่ชาวบ้านส่วนหนึ่งจากอำเภอดุสิตนครพนม จังหวัดร้อยเอ็ด และอำเภอวาปีปทุม จังหวัดมหาสารคาม อพยพเข้ามาตั้งหลักแหล่งเพื่อเป็นที่ทำกินผืนใหม่ มี 2 หมู่บ้าน มีทั้งหมด 118 หลังคาเรือน ประชากรรวม 549 คน ทั้งหมดประกอบอาชีพทำนา และทอผ้าไหมมัดหมี่

¹ รายละเอียดเกี่ยวกับกลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูนทรัพย์ได้กล่าวไว้ในบทที่ 3

อย่างไรก็ตาม ชาวบ้านหนองทิดสอนเป็นชุมชนที่ได้ชื่อว่าเป็นนักค้าขาย และนักการ ตลาด กล่าวคือ สมาชิกบ้านหนองทิดสอนจะมีอาชีพรองด้วยการค้าขายที่ตลาดเช้าของอำเภอ นาเชือก ชุมชนนี้เป็นหมู่บ้านหลักที่มีผู้คนมาค้าขายที่ตลาดเช้าอำเภอ นาเชือก พวกเขาจะตระเวนซื้อสินค้าอาหารแปรรูปอาหารเพื่อการจำหน่าย เช่น ผักสด ปลา ร้า พริกแห้ง พริกป่น ข้าวคั่ว หอมกระเทียม ฯลฯ ตระเตรียมไปจำหน่ายในยามเช้า ซึ่งบางครั้งคร้วมีรายได้หลักจากการขายสินค้าที่ตลาดเช้า มากกว่าการทำนาเสียอีก (สิน ขำขันมาลี. 2548 : สัมภาษณ์)

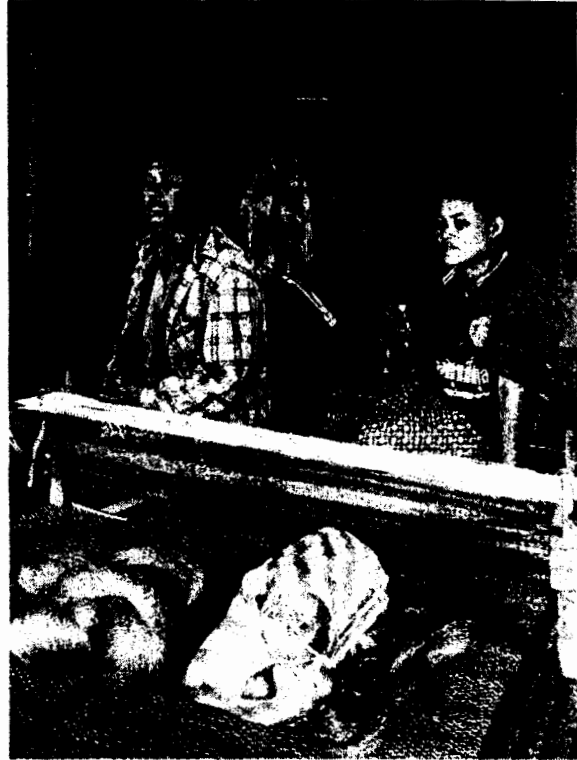
ลักษณะโดยรวมของชาวหนองทิดสอน จะเป็นคนขยันขันแข็ง ทั้งคนแก่ ผู้ใหญ่ หนุ่มสาว และเด็ก ๆ ดังจะเห็นว่า แทบทุกคนจะมีงานทำพิเศษอยู่เสมออย่างต่อเนื่อง และเกิดกลุ่มผลิตที่ น่าสนใจสองกลุ่ม คือ กลุ่มผลิตเหล้าพื้นเมือง และกลุ่มทอผ้าไหม สำหรับกลุ่มทอผ้าไหม เป็นกลุ่มที่มีการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมเอง และได้เข้าร่วมกับโครงการวิจัย ในฐานะชุมชนเครือข่ายการผลิต หรือเป็นต้นน้ำของห่วงโซ่การผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าไหม ที่เน้นการผลิตสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการในการแปรรูป ทำให้สมาชิกกลุ่มทอผ้ามีศักยภาพในการประยุกต์ วัฒนธรรมการผลิตสินค้าของตนได้อย่างน่าสนใจ มีแกนนำที่สำคัญของกลุ่มทอผ้าบ้านหนองทิดสอน และเข้าร่วมในโครงการวิจัย 7 คน คือ นางสา ด้านเนลา อายุ 47 ปี (ประธานกลุ่ม) นางเพียร รอดวงศ์ อายุ 47 ปี นางสิน ขำขันมาลี อายุ 64 ปี นางนา สอนวงศ์ อายุ 65 ปี นางสุกรี ขำพิพาที อายุ 41 ปี นางสาวนวัน จันทะคา อายุ 40 ปี และ นางวินี แก้ววิเศษ อายุ 38 ปี



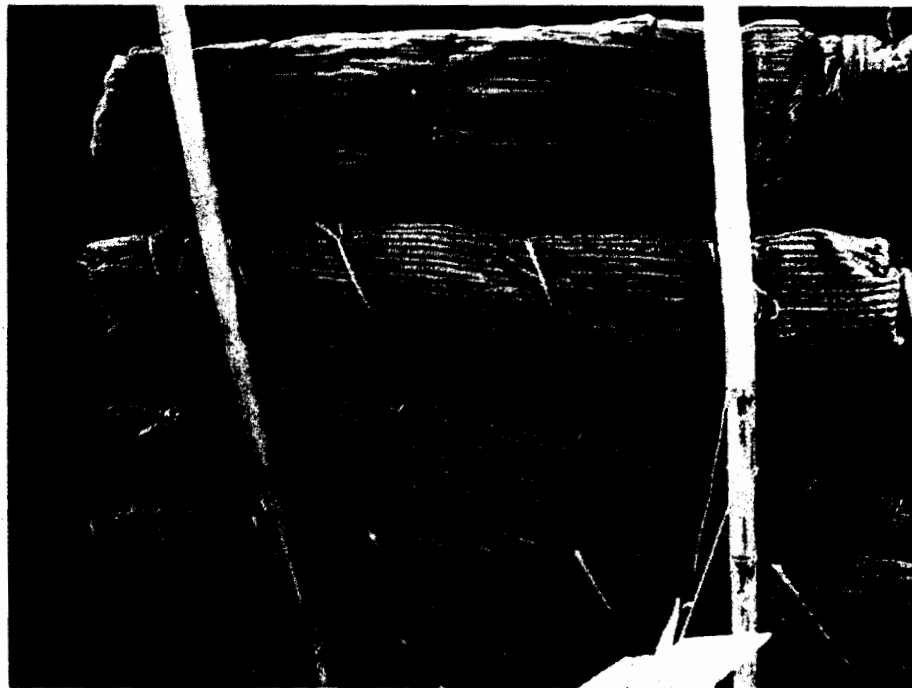
ผู้นำกลุ่มบ้านหนองทิดสอน



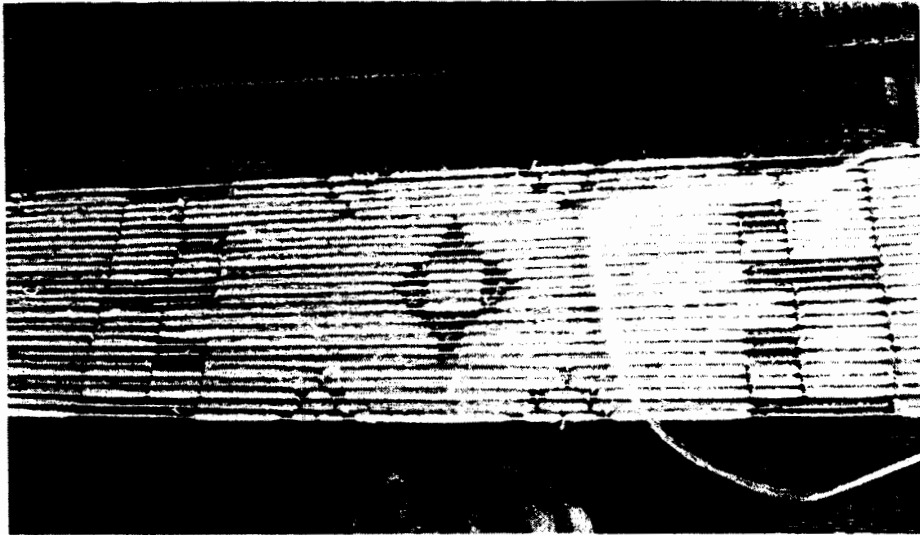
แม่สิน ชำขันมาลี (นั่งใกล้) กับแม่นา สอนวงศ์ (นั่งไกล) สองแม่ใหญ่ชาวบ้านหนองทิดสอน
ทำหน้าที่สาวไหมอย่างเข้มแข็งให้กับกลุ่มเพื่อนำมาผลิตเป็นสินค้าตามแนวคิดของโครงการวิจัย



นางทองสา (ซ้าย) และเพื่อนสมาชิกปรึกษาหารือถึงการมัดหมี่
ตามรูปแบบที่วางโครงสร้างไว้กับคณะวิจัย



พิมพ์ขนาดต่างๆ ถูกห่อและเก็บไว้อย่างดีที่ได้ดูเรือนของชาวบ้านหนองทิดตอน



การมัดหมีประยุกต์จะใช้โครงสร้างของลวดลายเพียงบางส่วนมาประกอบกับสีพื้นเพื่อให้ได้อารมณ์ของ
สินค้าในลักษณะท้องถิ่นแต่มีความงามเชิงสากลที่คนจากต่างวัฒนธรรมสามารถนำไปสวมใส่ได้อย่างพอใจ



แม่หญิงชาวบ้านหนองทิดสอนทุกคนเป็นคนมีน้ำใจ อคทนและมีมิตรไมตรีสูงส่ง



แม่เพียร รอดวงศ์ ผู้ให้ฉายาฉายผ้าประยุกต์ว่า “ลายจีเคา”
ขณะกำลังทอผ้าดังกล่าวให้ทันออเดอร์ของกลุ่มเพื่อนุรักษ์



บ้านอุบโป ตำบลหนองเม็ก อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม

บ้านอุบโป อยู่ห่างจากตัวอำเภอนาเชือกไปทางทิศตะวันตก ตามเส้นทางสายนาเชือก-พุทไธสง เมื่อเริ่มต้นการเดินทางสู่บ้านอุบโปจากอำเภอนาเชือกไปจะตามเส้นทางดังกล่าวระยะทาง 3 กิโลเมตร จะถึงทางแยกที่บ้านหนองอิหมัน เลี้ยวซ้ายเข้าไปตามเส้นทางถนนซีเมนต์ สลับถนนลูกรัง ซึ่งสองข้างทางขนาบด้วยทุ่งนาที่อ้อกว้าง ผ่านบ้านหมากหม้อ บ้านหนองเม็ก แล้วจึงแยกเข้าสู่บ้านอุบโป

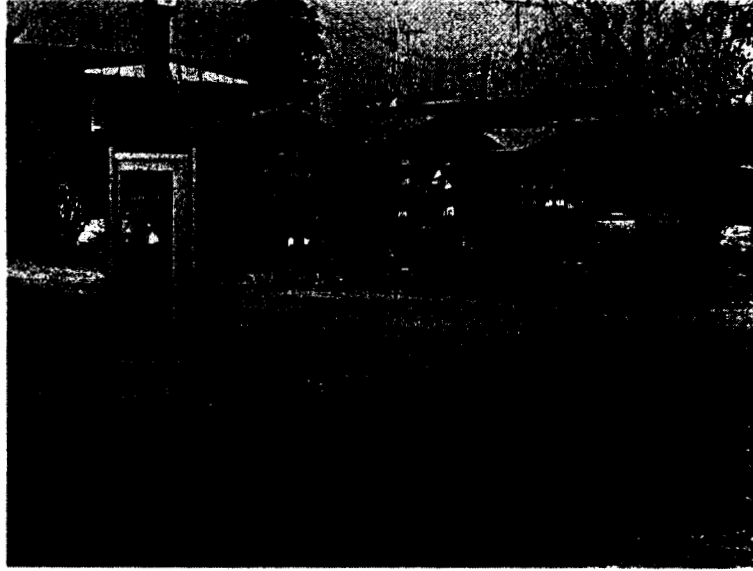
บ้านอุบโปตั้งอยู่บนเนินดินสูงอย่างชัดเจน สังเกตได้ถึงการเป็นที่ตั้งของชุมชนเก่าแก่หรือมีเขื่อนั้นก็จะเป็นชุมชนที่ตั้งอยู่บนพื้นที่ทับซ้อนกับชุมชนโบราณ ด้วยจากการสอบถามจากนายสนั่น นุปผาโต ผู้ใหญ่บ้านอุบโปทราบว่า ชุมชนแห่งนี้มีการขุดพบเครื่องปั้นดินเผาโบราณ ณ พื้นที่ของชุมชนอยู่เสมอ แต่ก็ยังไม่ได้แจ้งให้กรมศิลปากรมาตรวจพิสูจน์

บนพื้นที่เนินสูงเด่นเมื่อเปรียบเทียบกับดินนาที่รกรกร เป็นเสมือนสิ่งจำกัดพื้นที่ตั้งบ้านเรือนของชาวอุบโปไม่ให้ขยายบ้านเรือนออกจากบริเวณเนินดิน บ้านเรือนของที่นี่จึงแออัดอยู่บนพื้นที่เล็กๆ ปัจจุบันบ้านอุบโปมีเพียง 97 หลังคาเรือน แต่มีประชากร 502 คน ซึ่งสูงกว่าบ้านหนองทิดสอนเมื่อเปรียบเทียบกับจำนวนหลังคาเรือน

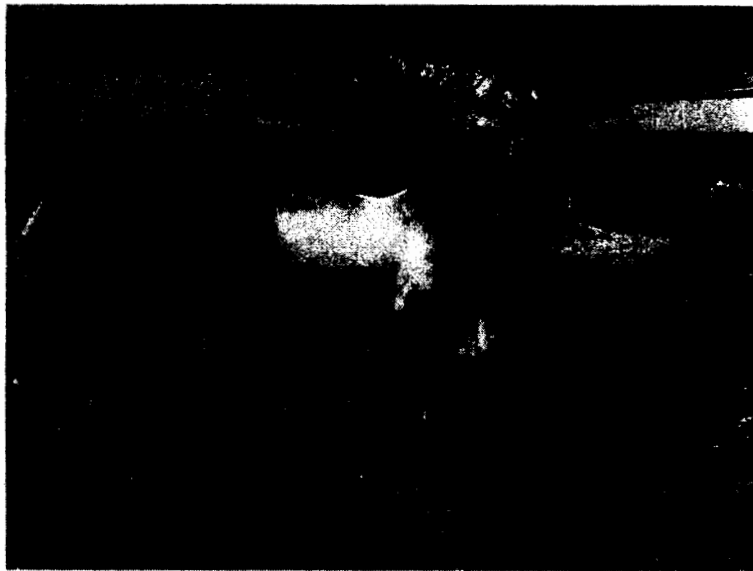
ชาวบ้านอุบโปเป็นกลุ่มคนที่ใช้ภาษาไทยลาว มีอายุชุมชนกว่า 200 ปี (สนั่น นุปผาโต. 2548 : สัมภาษณ์) เป็นชุมชนที่สั่งสมบ่มเพาะภูมิปัญญาด้านการทอผ้ามัดหมี่ และวิถีชีวิตแบบไทอีสานซึ่งอยู่ในวัฒนธรรมข้าวปลูกอย่างเด่นชัด ภายในชุมชนมีดินมะขามใหญ่กระจายอยู่หลายต้น ซึ่งออกผลให้ชาวอุบโปแกะเนื้อเปรี้ยวของมะขามออกจำหน่ายได้ปีละหลายร้อยกิโลกรัม ชาวอุบโปเป็นคนขยันขันแข็งไม่ต่างจากชาวบ้านหนองทิดสอน พวกเขาใช้เวลาว่างหลังฤดูเก็บเกี่ยวด้วยการทอผ้า ทอเสื่อ เลี้ยงสัตว์ และผลิตข้าวซ้อมมือจำหน่าย สร้างรายได้เพียงพอเพียงแก่การยังชีพตามอัตภาพ



สภาพบ้านเรือนและชุมชนบ้านอุบโปมีสภาพที่หนาแน่นเพราะมีข้อจำกัดของพื้นที่ชุมชน



ชาวอุบ ไปเป็นคนขยันขันแข็งในการทำนา ดังจะเห็นว่ามีเรือนหลัง
หนึ่ง ๆ อาจมีผู้ขี้วถึง 2-3 หลัง



การเลี้ยงวัวเนื้อสายพันธุ์ต่างประเทศ กำลังเป็นที่นิยม ของชุมชนชนบท
ในอำเภอนาเชือกซึ่งต้องลงทุนค่อนข้างสูง



นอกจากทำนาและทอผ้า ชาวชนบทนาเชือกบางครัวเรือน จะมีการประกอบอาชีพเสริมด้วยการสร้าง
บ่อเลี้ยงกบ (บน) ขณะที่เกือบทุกครอบครัว มีการทอเสื่อ ซึ่งทำการข้อมควบคู่
กับการข้อมไหมหรือฝ้าย (ล่าง)





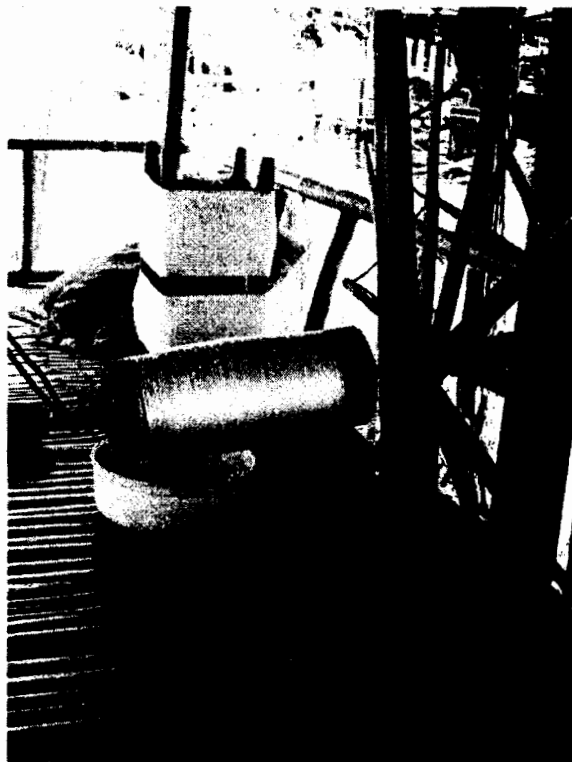
การผลิตเสื้อกเป็นกิจกรรมการใช้เวลาว่างอย่างมีคุณค่าของผู้คนในชุมชนนอกฤดูเพาะปลูก



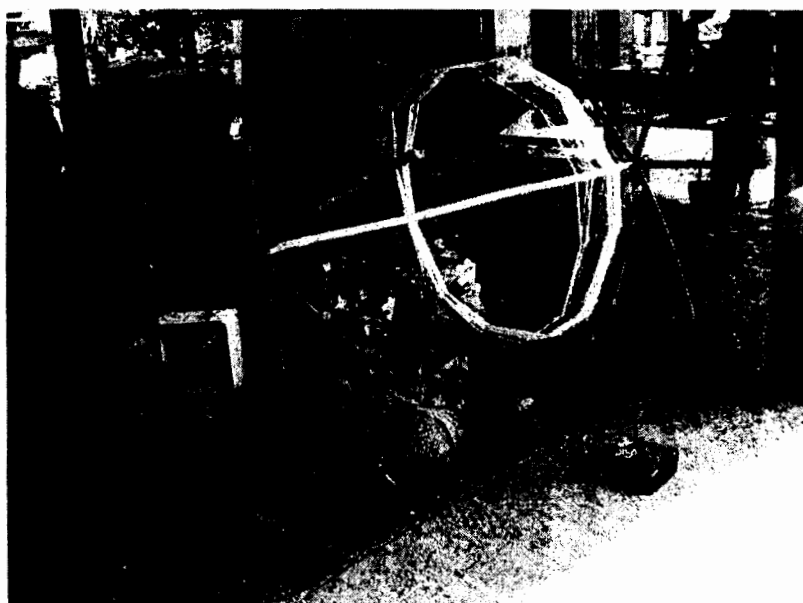
กรณีการทอผ้า นั้น แม่วงศ์ สังขาศักดิ์ (2547 : สัมภาษณ์) ประธานกลุ่มฟื้นฟูการทอผ้าไหม บ้านอุบโป ได้กล่าวว่า บ้านอุบโปเป็นชุมชนที่ทอผ้าพื้นเมืองมาตั้งแต่บรรพกาล โดยเฉพาะผ้าไหมมัดหมี่ของชาวบ้านอุบโปถือว่าขึ้นชื่อ จนเป็นที่ยอมรับของชุมชนอื่น ๆ ซึ่งในแต่ละปีจะมีกลุ่มพ่อค้าแลกล นำเอาสิ่งของมาแลผ้าไหม เส้นไหม ของชาวบ้านอุบโป ในระยะต่อมา ที่การผลิตผ้ากลายเป็นสินค้าที่สามารถจำหน่ายได้ชาวบ้านอุบโปหลายครัว โดยเฉพาะเรือนที่มีผู้หญิงจำนวนมาก ก็จะพากันปลูกหม่อน เลี้ยงไหม ทอผ้ามัดหมี่จำหน่าย จนมีเงินเก็บสร้างบ้านเรือนหลังใหญ่ กิจกรรมการทอผ้าจึงอยู่ในวิถีชีวิตพวกเขาเสมอมา



การรื้อฟื้นภูมิปัญญาการเลี้ยงหม่อนและทอผ้าไหมต้องอาศัยการถ่ายทอดจากแม่เฒ่าผู้มากประสบการณ์



การแกว่งไหม เป็นการตีเกลียวไหมให้เป็นเส้น เพื่อความสะดวก
ในขั้นตอนการมัด ช้อม และทอ



การกวักไหม

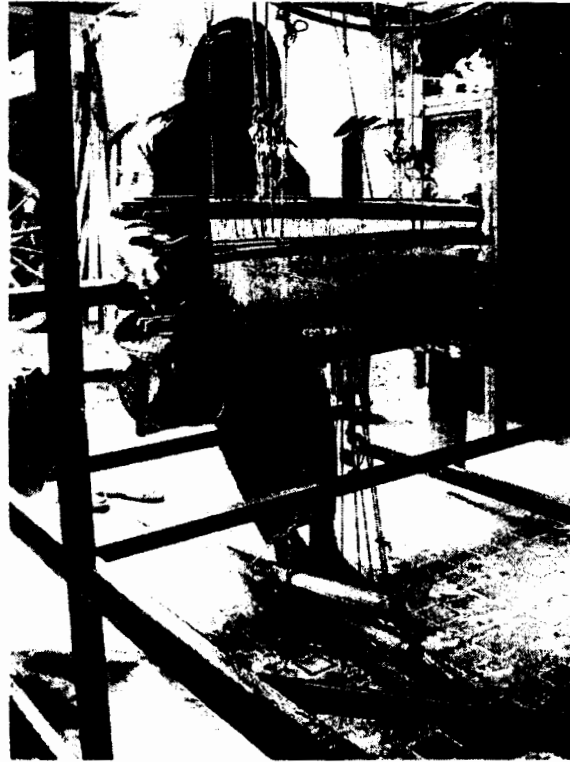


นางสุมาลี จันทรมาค้อ หญิงชาวบ้านอุบไปขณะกำลังจะมัดเขม้นทอผ้าไหมพื้นสีแดง
อยู่ใต้ถุนเรือนของนาง

กระนั้น ช่วงระยะถัดมาสตรีชาวอุบลไปส่วนใหญ่ได้ละทิ้งภูมิปัญญาทอผ้าของตน ไปทำงานยังต่างถิ่น เมื่อรัฐบาลฯ พณฯ ทักษิณ ชินวัตร ต้องการให้แต่ละพื้นที่มีการรื้อฟื้น ศิลปวัฒนธรรมของตนมาสู่การปรับตัวให้เป็นผลิตภัณฑ์เชิงธุรกิจชุมชนอย่างจริงจัง จึงเกิดการรวมตัวกันขึ้นในปี พ.ศ.2546 เรียกนามกลุ่มตามเงื่อนไขจริงว่า “กลุ่มฟื้นฟูทอผ้าไหมอุบลไป” คัดแปลงเรือนของเพื่อนบ้านที่จากชุมชนไปประกอบอาชีพยังต่างถิ่นเป็นที่ทำการกลุ่ม ณ บ้านเลขที่ 34 หมู่ 4 บ้านอุบลไป ตำบลหนองเม็ก อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม ซึ่งใช้เป็นสถานที่ซ่อมมัดหมี่ ทอผ้า และพบปะกับลูกค้า ปัจจุบันมีสมาชิก 21 คน มีแกนนำสำคัญและร่วมเป็นสมาชิกเครือข่ายกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ด้วย อาทิ นางวงศ์ สังขาศักดิ์ ประธานกลุ่ม นางบุญเรือน บุผารา นางสุธี แก้วสุทธิ นางอำนาจ จันทร์มาฉ่อง นางศรี แก้วอมร นางสมคิด พิทะโน นางหมั่น บุผารา นางสุภาพ บุผาเด นางสุมาลี จันทร์มาคือ นางเกี้ยว เกาะกลาง นางบัวลี สัมโบ นางไว นุริมาดัง นางกุ่ม ถิ่นจี นางเบาะ นาลาด เป็นต้น



นางสมคิด พิทะโน (ซ้าย) กับ นางบุญเรือน บุผารา (ขวา) รองประธานกลุ่มสมาชิกกลุ่มฟื้นฟูทอผ้าไหมอุบลไปกับผ้ามัดหมี่ลายสร้อยดอกหมากที่ได้รับรางวัลชนะเลิศระดับจังหวัด

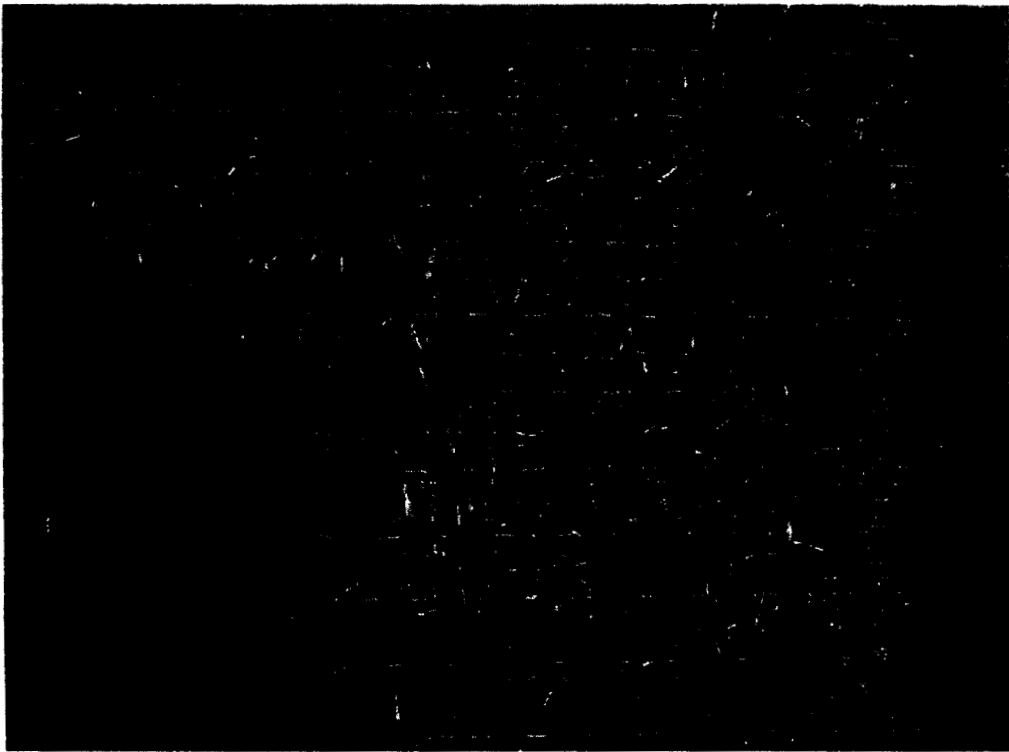


สมาชิกกลุ่มส่วนหนึ่งมารวมตัวกันทอผ้าและกวักไหมที่ศูนย์



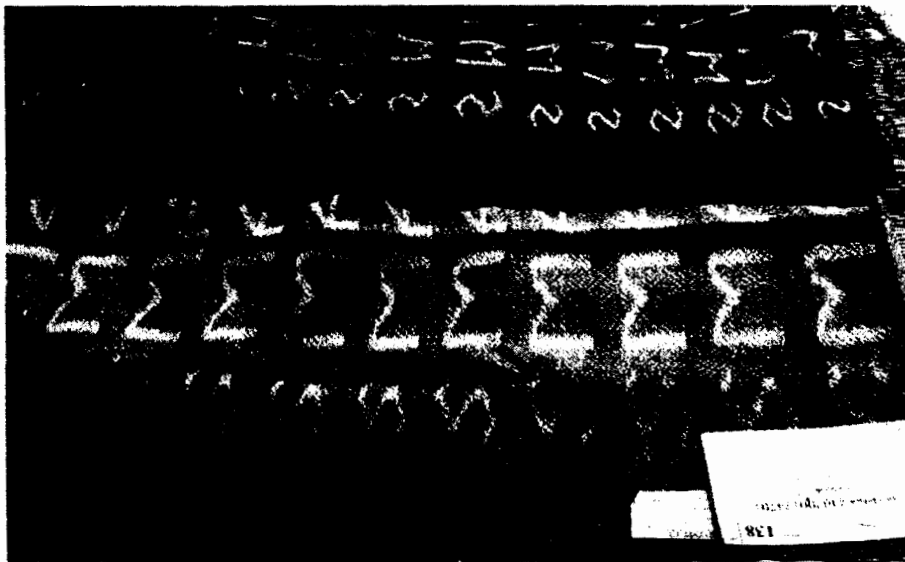


ผลิตภัณฑ์ผ้าทอไหมเส้นเล็กลายมัดหมี่ผสมเขียบบ ของบ้านอุบไปสามารถทอได้อย่างมี
คุณภาพทั้งแบบดั้งเดิมและแบบใหม่ และกำลังเป็นที่ต้องการของตลาด

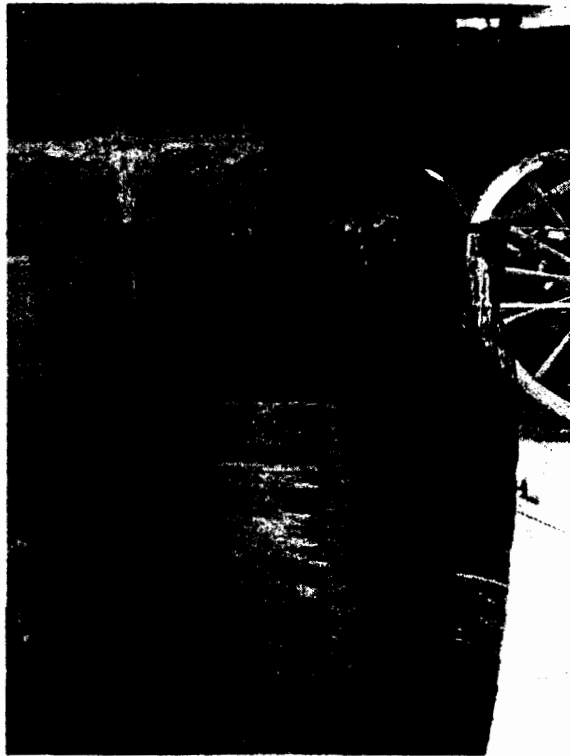


การมัดหมี่ตามลวดลายประยุกต์

กลุ่มดังกล่าว ผลิตสินค้าฝ้าย ผ้าไหมมัดหมี่ไม่ต่างจากชุมชนบ้านหนองทิดสอน ต่างเพียงว่า ชุมชนอุบไปสามารถรองรับการพัฒนาด้านการทอผ้ามัดหมี่ผสมการทอแบบเหียบจากคณะวิจัยได้ และหลังจากมีการประกวดผลิตภัณฑ์โอท็อปและสมาร์ทโอท็อป ผลิตภัณฑ์ชุดนี้ก็ได้มีการตั้งชื่อว่าเป็นผ้ามัดหมี่สมาร์ทโอท็อป ซึ่งทำเป็นผ้าพันคอซึ่งติดตลาดพอสมควร และเป็นกลุ่มชุมชนที่มีการนำเอาคนสูงอายุเข้าร่วมกิจกรรมกลุ่ม ด้วยมีความเชื่อว่า หญิงสูงอายุ คือ ทรัพยากรบุคคลที่สูงภูมิปัญญาการทอผ้าของหมู่บ้าน จึงสมควรนำมาไว้เป็นที่ปรึกษา แต่ความจริง หญิงสูงอายุเหล่านี้กลับเป็นคนที่ขยันขันแข็งในการทำงาน ไม่ว่าจะการค้น หรือทอไม่ด้อยไปกว่าหญิงวัยลูกหลานซึ่งนำชมเขยยิ่ง (กุง ลิ่นจี. 2548 : สัมภาษณ์)



เมื่อกรอบความคิดเชิงการออกแบบถูกเปิด ชุมชนที่ร่วมโครงการวิจัยก็สามารถใช้กรรมวิธีแบบดั้งเดิม ผลิตผ้าทอรูปแบบใหม่ ๆ ออกมาได้ ในภาพเป็นผ้ามัดหมี่สมาร์ทโอท็อป



แม่สุ่ม สุพะลิ้ง (บน) กับแม่สุภา บุผาเต (ล่าง) สมาชิกอาวุโสของกลุ่มกับผ้าไหมคหมี
เชิงประยุคค์ของโครงการวิจัย



วิถีวัฒนธรรมผ้าทอพื้นบ้านในชุมชนเครือข่ายการผลิตโครงการวิจัย

ก่อนนี้ ชาวนาเชือก โดยเฉพาะในหมู่บ้านอุบโป และหมู่บ้านหนองทิดสอน ซึ่งเป็นหมู่บ้านหลักในการผลิตผืนผ้ามัดหมี่ และมัดหมี่ประยุกต์ส่งให้กับกลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์ในลักษณะคลังเตอร์ อันเป็นผลจากการประสานงานอย่างมีส่วนร่วมของชุมชนกับกลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์นั้น มีการปลูกหม่อนเลี้ยงไหม และปลูกฝ้ายแทบทุกหลังคาเรือน เพื่อเป็นวัตถุดิบในการผลิตผืนผ้าไหม และผ้าฝ้าย เพื่อใช้ผลิตผ้ามัดหมี่ ผ้าจิด หมอน ผ้าห่ม ผ้าจีน และเครื่องนุ่งห่มทั่วไป ซึ่งเน้นในการใช้สอยในครัวเรือน อย่างไรก็ตาม ก็มีการนำไปแลกเปลี่ยนกับสิ่งของที่จำเป็นในครัวเรือนจากชุมชนอื่น เช่น การแลกข้าวเปลือก เกลือ และแลกเปลี่ยนกับชุมชนในเขตอำเภอพยัคฆภูมิพิสัย และเกษตรวิสัย ที่อยู่ในพื้นที่ทุ่งกุลาร้องไห้ ซึ่งมีปลาน้ำจืดจำนวนมาก นอกจากนี้ยังมีการนำไปแลกเปลี่ยนกับพริกแห้ง ยาสูบ และสิ่งของตามต้องการ การแลกเปลี่ยนนี้ เพิ่งหมดสิ้นไปราว 10 ปีที่ผ่านมา ด้วยมีระบบการค้าขายที่ใช้ตลาดเป็นกลไกและพื้นที่การซื้อขาย ดังนี้ ผลผลิตเชิงวัฒนธรรมของชุมชนท้องถิ่นเหล่านี้ จึงต้องผ่านกลไกตลาดเป็นคนกลางในการได้มาซึ่งปัจจัยดำรงชีพด้านอื่น

แม่สุ่ม สุพะลัง (สัมภาษณ์. 2547) ชาวบ้านอุบโป วัย 72 ปี ผู้เป็นบุคลากรทางวัฒนธรรมผ้าทอ ที่มีส่วนสำคัญในการถ่ายทอดแก่กลุ่มทอผ้าบ้านอุบโป ในคราวที่ชาวอุบโปได้รวมกันรื้อฟื้นภูมิปัญญาการทอผ้า กล่าวถึงความสัมพันธ์ระหว่างวัฒนธรรมผ้าทอ และชุมชนต่าง ๆ ว่า หมู่บ้านอุบโปเป็นหมู่บ้านที่มีการทอผ้ามาก แต่อยู่บนพื้นที่ที่ไม่มีสายน้ำไหลผ่านหรืออยู่ “ไกลซี (น้ำซี) ไกลเสียว (น้ำเสียว)” แต่ก็ได้กินปลาไร่ตัวใหญ่จากชุมชนอื่น คือ ผู้ที่อยู่ลุ่มน้ำเมื่อได้ปลามากก็จะทำปลาไร่ไว้ เมื่อต้องการฝ้ายหรือไหมไปใช้ในการทอผ้าก็จะบรรทุกปลาไร่ ปลาแห้ง มาทางเกวียน มาพักที่บ้านเสี้ยวหรือคนรู้จัก ชาวบ้านก็จะออกมาดูว่า ผู้มาเขื่อนมีอะไรมากับเกวียนบ้าง เมื่อเห็นสิ่งที่ต้องการก็จะนำเอาผลิตภัณฑ์ของคนก็คือฝ้ายหรือไหมมาแลกเปลี่ยน โดยอัตราการแลกเปลี่ยนมักจะอยู่ที่ ปลาไร่ 1 หนักน้อยแลกเส้นไหม 1 ปอย ส่วนถ้าเป็นการแลกฝ้ายจะใช้ของที่ราคาข้อมเขากว่าในการแลก เช่น แลกกับพริกหรือยาสูบ ดังนั้นชาวอุบโปและหนองทิดสอนก็สามารถดำรงชีวิตด้วยอาศัยผลผลิตส่วนนี้ของคนในการแลกเปลี่ยนสินค้าอย่างอื่นที่ต้องการได้

ในส่วนของการสืบทอดวิถีวัฒนธรรมการทอผ้าไหม ผ้าฝ้ายนั้น จะเป็นการถ่ายทอดการทอผ้าสืบทอดกันมาตั้งแต่ยาย ย่า แม่ สู่ลูกและหลานที่เป็นผู้หญิง ในส่วนใหม่นั้นมีขั้นตอนการผลิตมาก ทอยากกว่าการทอผ้าฝ้าย ผ้าไหมจึงเป็นสินค้าที่ทอไว้เน้นการสวมใส่ นุ่งถือในเวลาดำเนินงานสำคัญ เช่น การไปทำบุญที่วัด การไปร่วมงานประเพณีต่าง ๆ การสวมใส่เพื่อต้อนรับแขกคน ฯลฯ ขณะที่ผ้าฝ้ายจะใช้สำหรับการสวมใส่ในชีวิตประจำวันโดยทั่วไป โดยเฉพาะการทอไว้เพื่อให้สมาชิกในครอบครัวได้สวมใส่ในชีวิตประจำวัน

ผลิตภัณฑ์ผ้าทอพื้นบ้านของชุมชน

แม่วงศ์ สังขาศักดิ์ (2548 : สัมภาษณ์) ประธานกลุ่มฟื้นฟูทอผ้าไหมบ้านอุบโป ได้จำแนกชนิดของสินค้าในวัฒนธรรมของตนเอง ตามประเภทของผ้าที่ใช้วัตถุดิบทำ จำแนกตามเทคนิควิธีการทอหรือการผลิต และจำแนกตามประโยชน์ใช้สอย ดังนี้

การจำแนกตามวัตถุดิบ

เป็นการพิจารณาผ้าทอในชุมชนเขตวัฒนธรรมผ้าอำเภอนาเชือกว่ามี 2 ประเภท คือ ผ้าฝ้ายกับผ้าไหม

ผ้าฝ้ายเป็นสินค้าทอที่ใช้เส้นใยจากฝ้าย มีกรรมวิธีการทอที่ง่ายกว่าผ้าไหม ซึ่งโดยปกติแล้วชาวบ้านจะมีการปลูกฝ้ายในครัวเรือน ด้วยการหว่านเมล็ดพันธุ์ในเรือกสวนช่วงระหว่างเดือนพฤษภาคม-มิถุนายน ต้นฝ้ายจะเติบโตและให้ดอกในช่วงฤดูหนาว ซึ่งฝ้ายต้นหนึ่งสามารถให้ดอกได้หลายปี ในส่วนของดอกฝ้ายที่แก่เต็มที่แล้วช่างทอผ้าพื้นบ้านจะนำไปทำเป็นเส้นใยผลิตสินค้าฝ้ายต่อไป

ผ้าที่ทอจากเส้นใยจากดอกฝ้ายจะเรียกว่า “ผ้าฝ้าย” มีประโยชน์ในชีวิตประจำวันของชุมชนแทบทุกอย่าง เช่น แปรรูปเป็นเสื่อ กางเกง ผ้าซิ่น ผ้าเบี่ยง ผ้าชะม้า ผ้าอ้อม ผ้าอู่ (แปลสำหรับให้ทารกนอน) ผ้าห่ม นอกจากนี้ยังสามารถนำไปใช้ในมิติทางศาสนา คือ ใช้เป็นผ้าหะเหวด ผ้าธงหรือธง ผ้าอ้อม(ล้อมรอบ)ศาลาหรือโบสถ์ในเทศกาลงานบุญหรืองานเฉลิมฉลอง ดังเช่น สมาชิกของชุมชนหนองเล็ง ซึ่งอยู่ใกล้ชิดกันกับบ้านอุบโป กำลังทอผ้าชะม้าขนาดยาวเพื่อพันรอบศาลาการเปรียญในวันเฉลิมฉลองศาลาที่จะมาถึงในช่วงเดือนเมษายนนี้ ดังภาพล่าง

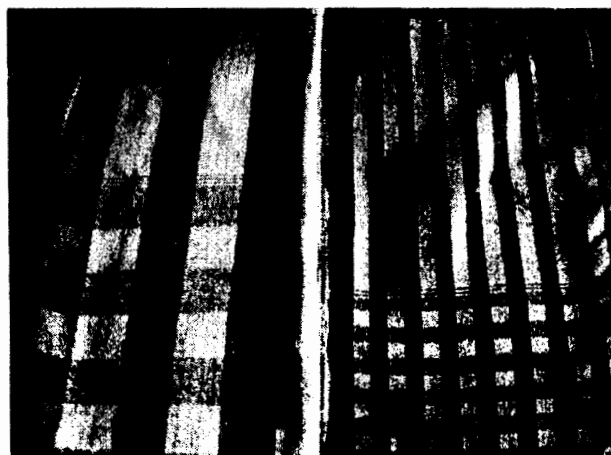


ในอดีตประมาณ 10 ปีที่ผ่านมา การผลิตผ้าฝ้ายเริ่มต้นจากการผลิตในชุมชนตั้งแต่เส้นใย จึงมีเครื่องมือหรืออุปกรณ์ต่าง ๆ เข้ามาเกี่ยวข้องในแต่ละขั้นตอน มีอุปกรณ์และขั้นตอนที่สำคัญ คือ นำดอกฝ้ายที่เก็บได้ไปอ้าว “อ้าว” เป็นเครื่องมือในการแยกเมล็ดฝ้าย ออกจากปุยฝ้าย ส่วนที่ใช้หีบดอกฝ้ายทำด้วยไม้สองชิ้นประกบกัน มีมือหมุนเรียกว่าแกนอ้าว เมื่อใส่ฝ้ายเข้าไประหว่าง ถูกหีบแล้วหมุนก็จะแยกเมล็ดฝ้ายออกจากปุยฝ้ายได้ จากนั้นนำปุยฝ้ายไรเมล็ดไปคิดด้วยสายคิดที่ เรียกว่า “กระเพียด” ซึ่งทำด้วยไม้ไผ่เหลาปลายทั้งสองข้างให้บางเพื่อให้อ่อนตัว มีเชือกยึดปลาย ทั้งสองข้างเหมือนธนู ใช้คิดฝ้ายที่ผ่านการอ้าวแล้วซึ่งมีลักษณะรวมกันเป็นกระจุก จึงต้องถูกนำมา คิดด้วยกระเพียดหรือสายคิดจนขึ้นปุย แล้วนำไปถ่อให้เป็นก้อนกลม ๆ ด้วยไม้ถ่อฝ้าย ซึ่ง ประกอบด้วยไม้สองชิ้นใช้สำหรับม้วนพันปุยฝ้ายที่คิดแล้วให้เป็นหลอด ด้วยการแบ่งปุยฝ้าย ออกเป็นม้วนเล็ก ๆ แล้วนำม้วนฝ้ายไป “เจ็น” ให้เป็นเส้นใยโดยการหมุนด้วย “หลา” ชาวหนอง ทิดสอนเรียกว่า “โน” จะทำให้ได้เส้นใยของฝ้ายขนาดต่าง ๆ ตามความต้องการ

เส้นฝ้ายที่ได้ก็จะถูกนำไปสร้างเป็นหูกต่อไป ซึ่งขบวนการในการทอด้วยก็มือ ยังเป็นการ ทอโดยภูมิปัญญาพื้นบ้านของคนเช่นเดิม

อย่างไรก็ตาม ปัจจุบัน ผู้ผลิตของนาเชือกแทบทั้งหมด ได้ตัดขั้นตอนการผลิตเส้นด้าย จากฝ้ายไปสู่การซื้อเส้นด้ายหรือฝ้ายสำเร็จรูปจากโรงงานแทน ราคาประมาณกิโลกรัมละ 100-180 บาท แล้วแต่ชนิดของเส้นด้าย และส่วนใหญ่จะเป็นเส้นใยที่ย้อมมาแล้ว คงเหลือไว้แต่อุปกรณ์การผลิตเส้นใยฝ้ายที่ถูกแขวนไว้กับเสาหรือไม้คานเรือนเป็นอนุสรณ์แห่งความทรงจำ

สำหรับด้ายที่ซื้อมามี 2 ชนิด คือ ด้ายประดิษฐ์ เช่น ด้ายระหัน ด้ายโทเร ส่วนใหญ่เป็น เส้นด้ายสำเร็จรูปที่ถูกย้อมมาสำเร็จรูป และฝ้ายโรงงาน ทั้งสองส่วนมีคุณสมบัติเหมือนหรือ ใกล้เคียงกับเส้นฝ้าย เป็นการประหยัดเวลาในขั้นตอนการปลูกฝ้ายจนถึงการย้อม ยกเว้นกรณีการทำผ้าฝ้ายมัดหมี่ ซึ่งจะต้องซื้อเส้นด้ายสีขาว มัดหมี่ก่อนทำการย้อม ปัจจุบัน ชาวนาเชือกได้ อาศัยเส้นด้ายจากแหล่งสำคัญ คือ ชุมชนอำเภอนาโพธิ์ จังหวัดบุรีรัมย์ ซึ่งอยู่ไม่ห่างไกลกันนัก และมีพ่อค้าจากอำเภอยักษ์ภูมิพิสัย จังหวัดมหาสารคาม นำมาจำหน่ายถึงในชุมชน



ผ้าจะม้วนจากฝ้าย

ผ้าไหม

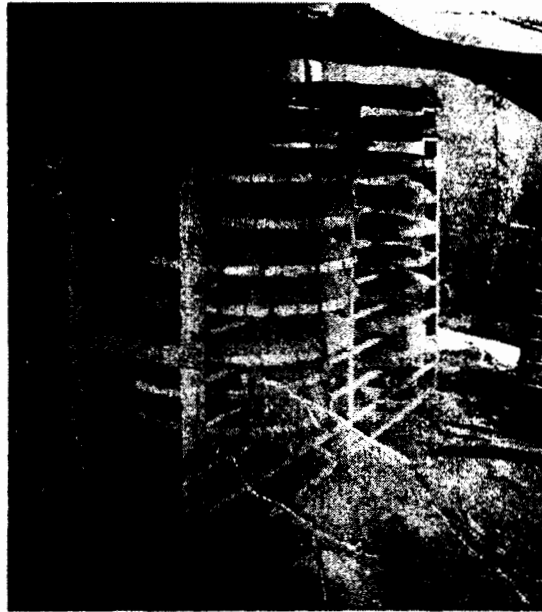
ผ้าที่ทอด้วยเส้นไหมเป็นเส้นผ้าที่มีขั้นตอนการผลิตเส้นใยยุ่งยากกว่าฝ้าย ด้วยได้มาจากแมลงที่ต้องมีการเลี้ยงอย่างดี อย่างไรก็ตาม การผลิตเส้นผ้าไหมก็ให้ค่าตอบแทนสูงกว่าฝ้าย ซึ่งเป็นมาตั้งแต่อดีต เห็นได้จาก ไหม 1 ปอย สามารถแลกเปลี่ยนได้สองไห ขณะที่ผ้าฝ้ายแลกเปลี่ยนเพียงสิ่งของที่มีค่ารองลงมา อาทิ ยาสูบ พริก ฯลฯ

เหตุที่ผ้าไหมมีราคาดีกว่านอกจากจะผลิตยากแล้ว เพราะผ้าไหมมีคุณสมบัติเบา เป็นมันวาว ไม่ยับกรุ่น เมื่อใช้ไปนาน ๆ เนื้อจะนุ่ม พริ้ว ถ้าเป็นผ้าที่ทอจากไหมชั้นดี เช่น ผ้าขาว ถือว่าเป็นผ้าที่มีค่าใช้ในโอกาสพิเศษจะเก็บรักษาไว้ในครัวเรือนเป็นอย่างดีที่สุด ดังนั้น ผ้าไหมจึงมีบทบาทสำคัญในชุมชนอำเภอนาเชือกคราบจนปัจจุบัน

อย่างไรก็ตาม กระบวนการผลิตผ้าไหมเป็นกระบวนการที่มีความละเอียด สลับซับซ้อน ซึ่งพอจะอธิบายถึงขั้นตอนการผลิตไหม โดยสังเขปได้ ดังนี้

การเลี้ยงไหม นางบุญเรือน นุปศารา (2548 : สัมภาษณ์) ซึ่งยังคงผลิตผ้าไหมด้วยการเลี้ยงไหมให้ข้อมูลว่า เริ่มต้นที่การปลูกหม่อนเลี้ยงไหม การปลูกหม่อนเป็นสิ่งสำคัญต่อการเลี้ยงไหมมาก ด้วยตัวไหมจะไม่กินอาหารชนิดอื่นนอกจากใบหม่อนเท่านั้น ดังนั้น ผู้เลี้ยงไหมจะต้องปลูกต้นหม่อนให้เพียงพอที่จะเลี้ยงไหม ถ้าขาดใบหม่อนหรือใบหม่อนไม่เพียงพอจะเป็นปัญหาต่อการเลี้ยงไหมอย่างมาก โดยเฉพาะขณะที่ไหมกำลังเติบโตเต็มที่ก่อนที่จะชักใย ตัวไหมจะกินอาหาร (ใบหม่อน) ทั้งกลางวันและกลางคืน ดังนั้น การปลูกหม่อนจะต้องดูแลใส่ปุ๋ย คายหญ้า กำจัดวัชพืชเมื่อต้นหม่อนแก่ต้องตัดปีละครั้ง เพื่อให้แตกแขนงขึ้นมาใหม่

ชาวนาเชือกมีการผลิตไหม เช่นเดียวกับชาวอีสานแหล่งอื่น ๆ คือจะมีการเลี้ยงตัวไหมซึ่งเรียกว่า “ม่อน” จะมีการเก็บฝักหลอกหรือรังไหมไว้ทำพันธุ์ต่อเนื่องกัน เพื่อไม่ให้ขาดช่วงการผลิต เรียกกลุ่มม่อนที่คัดเก็บเอาไว้เพาะพันธุ์ต่อว่าเอาไว้ทำ “แนว” ชาวนาเชือกจะเลือกจับเอา “ฝักหลอก” หรือรังไหมขึ้นมาเขย่าดู จะมีเสียงคักคักดังอยู่ข้างใน รังไหมที่มีน้ำหนักมากจะเป็นคักคักตัวเมีย ส่วนตัวที่มีน้ำหนักเบาจะเป็นคักคักตัวผู้ ซึ่งคักคักจะออกมาเป็นผีเสื้อและสืบพันธุ์ต่อไปได้ คนที่จะสามารถคัดเลือกพันธุ์ไหมได้จะต้องมีความเชี่ยวชาญอันเสมือนเป็นภูมิปัญญาของชาวบ้านผู้เลี้ยงไหมโดยตรง



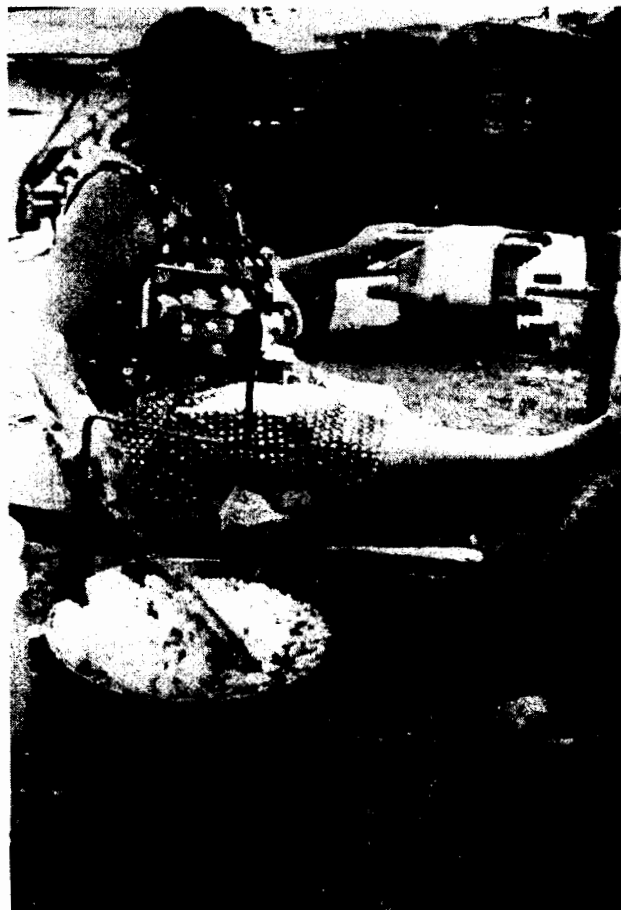
โรงเลียงไหมที่ได้ดูนเรือน ยังมีให้เห็นทั่วไปในชุมชนบ้านหนองทิดสอน

เมื่อคัดรังไหมได้แล้ว เพียง 1 สัปดาห์ ดักแด้จะออกมาเป็นตัวผีเสื้อเรียกว่า “บี้” บี้ตัวผู้จะมีขนาดเล็กกว่าตัวเมีย จากนั้นจะนำบี้ตัวผู้และตัวเมียจำนวนเท่ากันไปขังรวมกันไว้ เพื่อให้บี้ผสมพันธุ์กัน ตัวบี้หรือผีเสื้อจะผสมพันธุ์กันเป็นคู่ ๆ ปล่อยทิ้งไว้ 1 คืน จึงเอาตัวผู้ออก แล้วนำตัวเมียที่เหลือไว้มาวางรวมกันบนเศษผ้า เอาขันหรือชามครอบไว้ เพื่อไม่ให้บี้กระจัดกระจายออกไป เพื่อให้บี้ไข่เฉพาะบริเวณในที่ต้องการ ซึ่งก็คือบริเวณภายในขัน แล้วทิ้งไว้ 1 คืน วันรุ่งขึ้นเก็บตัวบี้ออกทิ้ง จะได้ไข่ไหมเป็นคันพันธุ์ใหม่ต่อไป

เพียงเวลา 5 วัน ไข่ก็จะฟักออกเป็นตัวหนอนเล็ก ๆ และจะเริ่มกินอาหารได้ทันที ชั้นตอนนี้ชาวบ้านก็จะเริ่มคั้นให้อาหารด้วยคาร์บอนไฟเบอร์หมอนอ่อนเป็นฝอยโรยบาง ๆ ให้ตัวไหมอ่อนกิน ตัวไหมจะโตขึ้นเรื่อย ๆ ประมาณ 3 วันผิวหนังของตัวไหมจะเปลี่ยนสี สังเกตได้เป็นสีเหลือง ๆ เนื่องจากตัวไหมจะเข้าสู่ระยะฟักตัวหรือไหมจะ “นอน” คือ การนอนนิ่งไม่กินอาหาร 1 วัน 1 คืน ก่อนการ “ลอกคราบ” คือผิวหนังชั้นนอกของไหมจะลอกออกมีผิวหนังใหม่มาแทน และเมื่อออกจาก “คราบเดิม” ไหมจะตัวโตขึ้นและกินอาหารมากขึ้น ไหมจะ นอน และลอกคราบ 4 ครั้งในรอบอายุ หลังจากนั้นไหมจะแก่เต็มที่เรียกว่า “ไหมสุก” คือตัวไหมจะเปลี่ยนจากตัวสีขาวเป็นตัวสีเหลืองใส ๆ ไม่กินอาหารจึงเก็บตัวไหมใส่กระด้งขนาดใหญ่ที่ทำไว้สำหรับใส่ตัวไหมสุก เรียกว่า “จ่อ” เป็นกระด้งขนาดใหญ่มีไม้ขีดเป็นวงกลมเป็นชั้นกันหอยจนเต็มจ่อ ใช้ผ้าคลุมไว้เพื่อป้องกันตัวไหมออกนอกจ่อ ตัวไหมจะเริ่มชักใยทิ้งไว้ 2 คืนก็เก็บรังไหมออกจากจ่อได้ ชาวบ้านจะทำการคัดเลือก “ฝักหลอก” ไว้ทำพันธุ์ ที่เหลือก็จะนำออกผึ่งแดดเพื่อให้ดักแด้ตายในฝัก แล้วนำไปสาวเป็นเส้นไหมต่อไป หมุนเวียนเป็นวัฏจักรอย่างสืบเนื่อง ยกเว้นในหน้าแล้งที่ปลูกหม่อนยาก ชาวบ้านก็จะเลี้ยงตัวหม่อนไว้เพียงเล็กน้อยสำหรับเก็บไว้ทำพันธุ์ต่อเนื่องเท่านั้นเอง

ในส่วนของคุณภาพของเส้นไหมที่นำมาใช้ทอผ้า ขึ้นอยู่กับพันธุ์ไหมและใบหม่อนที่มาเป็นอาหารเลี้ยงตัวไหม ปัจจุบันในกลุ่มบ้านหนองทิดสอน ส่วนใหญ่จะมีการผลิตเส้นไหมด้วยการเลี้ยงตัวไหมเอง และการปลูกหม่อนในหมู่บ้าน โดยการใช้ไหมพันธุ์พื้นเมือง และพันธุ์ผสมที่กรมส่งเสริมการเกษตรได้ส่งเจ้าหน้าที่ไปให้ความช่วยเหลือด้านการขยายพันธุ์ และการผลิตไว้เมื่อ 2 ปีที่แล้ว (เพ็ชร รอดวงศ์. 2548 : สัมภาษณ์)

ดังนั้น เมื่อเข้าไปในหมู่บ้านหนองทิดสอนในปัจจุบัน ซึ่งเป็นหมู่บ้านที่ผลิตเส้นไหมส่งให้กับกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ จึงเห็นบรรยากาศของการผลิตเส้นไหม คั้นหม่อนที่แทรกตัวอยู่ในชุมชนอย่างอุดมสมบูรณ์ โรงเลี้ยงไหมได้ถูกรื้อถอน ช่องที่อัดแน่นอยู่ติดโรงเลี้ยงไหมข้างที่ทอผ้าไหม และบรรยากาศตามลานดินไคร้ร่มไม้ หรือร่มเงาเรือน และขี้ข้าวที่มีแม่ใหญ่นั่งสาวไหม เพื่อชักเอาเส้นใยไหมไปทำผืนผ้า มีเด็กน้อยวิ่งมาหยิบตัวคักได้ในหม้อต้มไหมไปกิน ซึ่งขั้นตอนและวิธีการต่างๆ ในการดำเนินการขั้นตอนต่อไปเช่นเดียวกับการสาวไหมทั่วไป ส่วนบ้านอุบไป ได้ตัดขั้นตอนการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมหันไปใช้วิธีการซื้อเส้นใยไหมแทน



แม่สิน ข่าขันมาลี ชาวบ้านหนองทิดสอน ทำหน้าที่สาวไหม หรือที่ชาวบ้านเรียกว่า "สาวหрок" อย่างมีความสุข อยู่ในเงาร่มมะขามลานบ้านยามเย็น

การย้อม

ในอดีตชาวบ้านหนองทิดสอนกับบ้านอุบโป มีการย้อมฝ้ายและย้อมไหมด้วยสีธรรมชาติเท่านั้น เช่นกันกับชุมชนอื่น ๆ ในภาคอีสาน ซึ่งมีภูมิปัญญาการย้อมสีธรรมชาติมาตั้งแต่บรรพกาล โดยสีที่นำมาย้อมจะได้จากต้นไม้และวัสดุจากธรรมชาติชนิดต่าง ๆ ซึ่งสีที่ชาวบ้านผลิตได้ในความทรงจำ อาทิ สีเขียว จากใบเตย, สีส้ม จากผลชาด, สีกากี้แกมเหลือง จากหมาก, สีม่วงอ่อน จากลูกหว้า, สีชมพูจากต้นฝาง, สีดำจากลูกมะเกลือและคราม, สีเหลืองจาก แก่นขนุน , สีแดงจากครั่ง และรากยอ

อย่างไรก็ตาม ชาวบ้านทั้งสอง เคยรื้อฟื้นกระบวนการย้อมผ้าด้วยสีธรรมชาติ เพื่อนำมาใช้ในการผลิตผ้าย้อมสีธรรมชาติแต่เนื่องด้วยการผลิตทำได้ในปริมาณน้อยจึงไม่มีตลาดที่รองรับอย่างแน่นอน เพราะผ้าไหมและฝ้ายจากสีธรรมชาติที่ผลิตได้จะมีราคาสูง เพราะมีความยุ่งยากมากกว่า กอปรกับลูกค้าส่วนใหญ่ของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ เป็นลูกค้าระดับกลาง ที่ยังคงบริโภคผืนผ้าไหมและฝ้ายจากสีเคมี จึงหวนกลับมาผลิตผ้าย้อมสีเคมีเป็นสำคัญ

กรรมวิธีการผลิตผ้าทอในชุมชนเครือข่าย

โดยบริบททางวัฒนธรรมแล้ว กลุ่มทอผ้าที่เป็นเครือข่ายของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์มีศักยภาพในการผลิตผืนผ้าทอชนิดต่าง ๆ ตามลักษณะการทางวัฒนธรรมผ้าทอพื้นบ้านอีสาน คือ ผ้าพื้น ผ้าเหยียบ ผ้าซิด และผ้ามัดหมี่ ซึ่งทั้งหมดของการผลิตต่างเป็นส่วนประกอบและเงื่อนไขการดำรงชีวิตของชาวนาเชือก หรืออีสานตอนกลาง มีกรรมวิธีการผลิตโดยสังเขป ดังนี้

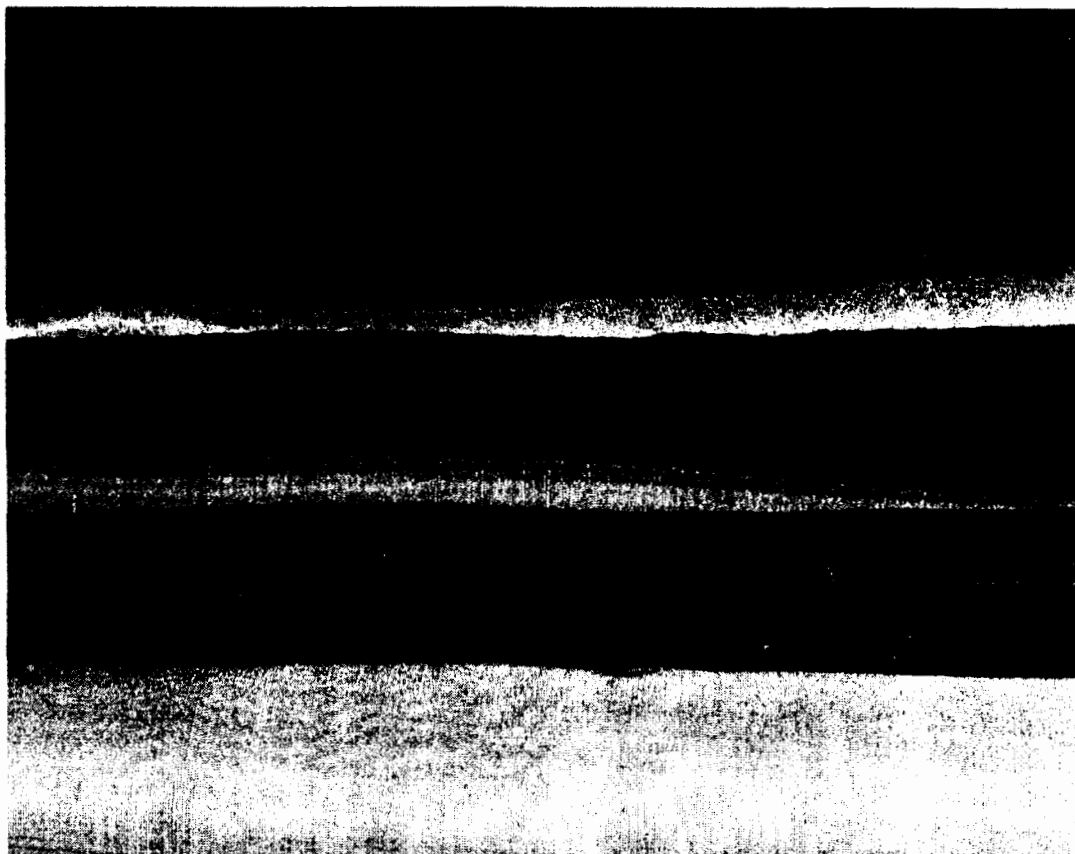
กล่าวสำหรับผ้าพื้น หมายถึงผ้าทอที่เป็นสีเดียวตลอดผืน ไม่มีลวดลายใด ๆ บนผืนผ้า มีทั้งผ้าไหมและผ้าฝ้าย ทอด้วยพืม 2 เขา เป็นการขัดกันธรรมดาระหว่างเส้นด้ายเท่านั้น แต่ในกรณีที่ทอด้วยพืม 4 เขาหรือ 6 เขาจะเกิดเป็นลวดลายในผืนผ้า ดังนั้นผ้ากลุ่มนี้ แม้จะเป็นสีเดียวก็จะไม่เรียกว่าผ้าพื้น แต่จะเรียกว่าผ้าเหยียบ

ปัจจุบัน ผ้าไหมพื้นยังคงเป็นผืนผ้าที่ชาวบ้านอุบโปและหนองทิดสอนผลิต และเป็นผืนผ้าที่เป็นที่ต้องการของตลาดอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ได้ใช้เป็นผืนผ้าในการออกแบบและการผลิต ผลิตภัณฑ์จากโครงการวิจัย และเป็นรายได้หลัก จากผ้าสีพื้นที่เสนอความงามจากเส้นไหมหรือเส้นฝ้ายที่มีลักษณะเฉพาะตัว เช่น ด้ายเส้นใหญ่หรือไหมเปลือก ฯลฯ ซึ่งเป็นมุมมองใหม่จากผ้าในแบบเดิมที่เคยนิยม

อย่างไรก็ตาม ในมิติทางวัฒนธรรมผ้าสีพื้นก็ได้เข้ามาปรากฏในวิถีชีวิตของชาวไทลาวในอำเภอนาเชือก ในมิติอื่นที่นอกเหนือไปจากการใช้สอย อาทิ ผ้าสีพื้นจะใช้เป็นผ้าใส่คายน หรือผ้าใส่คายนครุในพิธีแต่งแก้สะเดาะเคราะห์ นุ่งบวชนาค คอยศพ กลุม โลงศพ

ส่วนผ้าพื้นที่ทอด้วยเส้นไหมมักจะนิยมทอด้วยสีชาวด่าง เขียว น้ำเงิน กายบัว ซึ่งชาวบ้านทั้งสองชุมชนมีความสามารถในการเล่นความเหลืองมันของผ้าสีพื้นด้วยการใช้สีที่แปลกระหว่าง

เส้นพุ่งกับเส้นยืน อาทิ เส้นยืนสีดำ เส้นพุ่งอาจจะเป็นสีแดง เหลือง เขียว ม่วง แล้วแต่จะเห็นว่าสี
ใดสวยงาม ซึ่งก็จะทำให้ได้ผ้าหลายหลากสีด้วย



ผ้าไหมสีพื้นมีให้เลือกทุกสี ความงดงามของผ้าสีพื้นของโครงการวิจัย คือความแตกต่าง
ด้านโครงสร้างของสี เส้นใย และเนื้อผ้า

กรณีผ้าเหยียบ เป็นผ้าที่มีกรรมวิธีการขากว่าผ้าพื้น นิยมทอด้วยผ้าฝ้าย มากกว่าไหม ส่วนใหญ่จะเน้นเป็นผ้าเพื่อห่มนอนก็จะใช้กรรมวิธีนี้ เพราะจะทำให้ได้เนื้อผ้าที่หนากว่า โดยปกติผ้าเหยียบจะทอด้วยทิม 4 เขา หรือ 6 เขา ซึ่งลวดลายในเนื้อผ้าจะแตกต่างออกไป ลวดลายในเนื้อผ้าเกิดจากการสลับเขา โดยจะมีเชือกผูกจากเขาข้างล่างลงไปเป็นห่วงไว้ แล้วใช้ไม้ยาวประมาณ 1.5- 2 เมตร สอดเข้าไปเรียกว่าไม้เหยียบทุกมีจำนวนเท่ากับจำนวนเขา ถ้ามี 4 เขาก็จะมีไม้เหยียบทุก 4 อัน สำหรับเหยียบให้เขาขึ้นลง เพื่อให้ได้ลวดลายตามต้องการ ดังนั้น ผู้ที่จะทอผ้าเหยียบต้องมีความชำนาญจึงสามารถทอได้ลายเท่ากัน หรือเสมอกันตลอดผืนผ้า ขณะที่ผู้ฝึกหัดทอ ก็จะได้ผืนผ้าที่มีลวดลายไม่สม่ำเสมอ

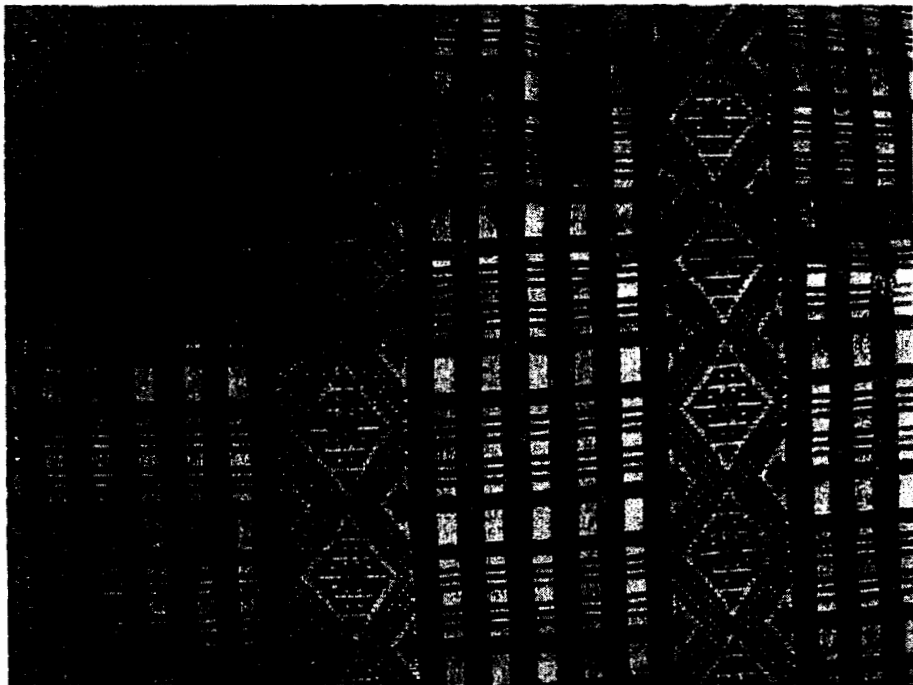


ผ้าห่มเหยียบ

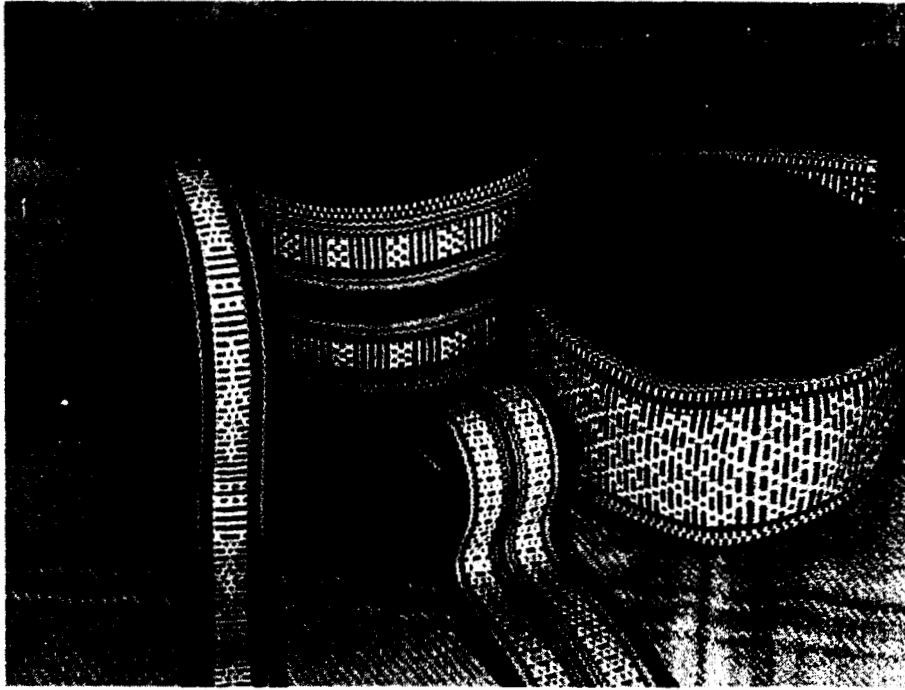
ผ้าขิด

เป็นผ้าที่ทำให้เกิดลวดลายโดยการสะกิดเส้นด้ายด้านเส้นยืน ซึ่งชาวนาเชือกเรียกว่า “เส้นทางเครือ” ขึ้นเป็นระยะตามลายที่ต้องการ ซึ่งอาจใช้เทคนิคการสร้างลายโดยใช้เขาแบบพิเศษที่เรียกว่า “เข้โค้งเคง” เป็นเขาหูกที่เพิ่มขึ้นมาเพื่อสะกิดเส้นด้ายยืนในการสร้างลายขิด หรือการเก็บขิดโดยใช้ “ไม้เก็บขิด” คือไม้แผ่นบางยาวสะกิดสร้างลายเส้นยืนที่ละลาย แล้วสอดด้ายเส้นพุ่ง แล้วกระแทกด้วยฟืมให้แน่น ดังนั้น คำว่า ขิด ก็คือคำว่า สะกิด ในภาษากลางนั่นเอง ผ้าขิดเป็นการทอผ้าที่ทำให้เกิดลวดลายสำเร็จอยู่ในที การทำลวดลายผ้าขิดเป็นความสามารถเฉพาะตัวของผู้เก็บลายหรือเก็บขิด ซึ่งได้รับการถ่ายทอดจากแม่ ย่า ชาย ป้า ในตระกูลและชุมชนของคน ลวดลายที่ปรากฏในลายขิดมักเป็นลวดลายเกี่ยวกับสัตว์ พืช ดอกไม้ และสิ่งของเครื่องใช้ต่าง ๆ รวมทั้งรูปทรงเรขาคณิต

ชาวนาเชือกนิยมทอผ้าขิดเพื่อประกอบการทำหมอน ทั้งหมดสีเหลือง และหมอนขาน และไม่นิยมนำผ้าขิดมาทำเป็นเสื้อผ้าเครื่องนุ่งห่ม ปัจจุบันแทบจะกล่าวได้ว่า ชุมชนเหล่านี้ไม่ได้ผลิตผ้าขิด ส่วนใหญ่เมื่อจะใช้ผ้ากลุ่มนี้ในการถวายนบุญ หรือเป็นเครื่อง “สมมา” การแต่งงาน ก็มักจะซื้อจากตลาด



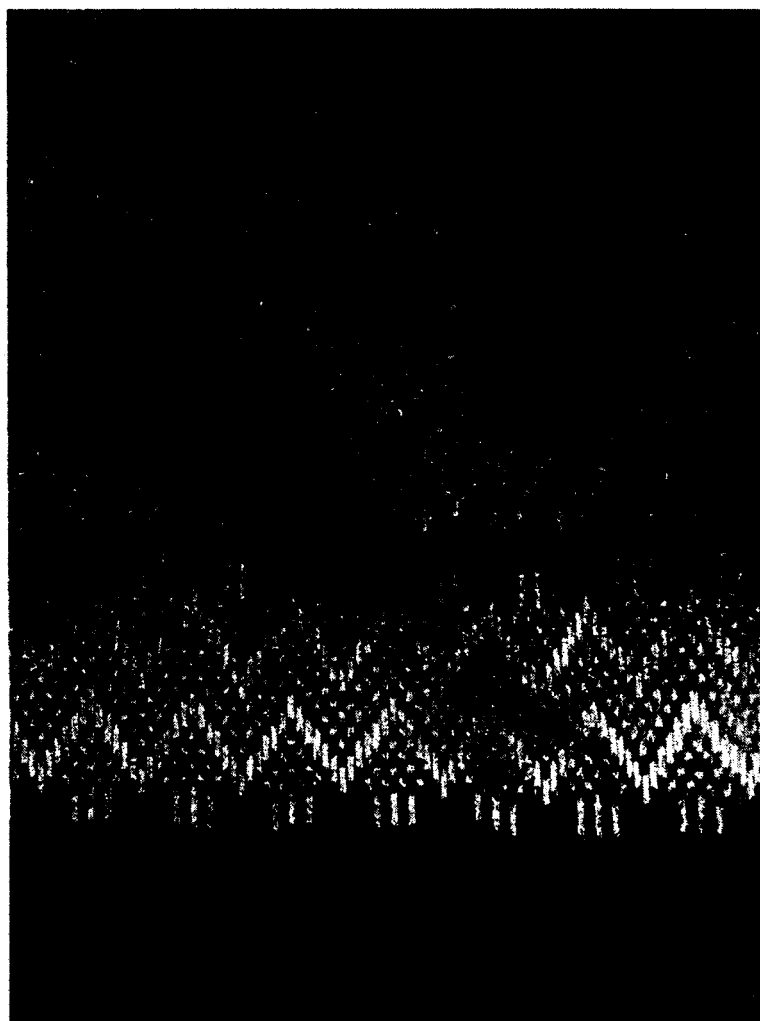
ลายขิดหมอน



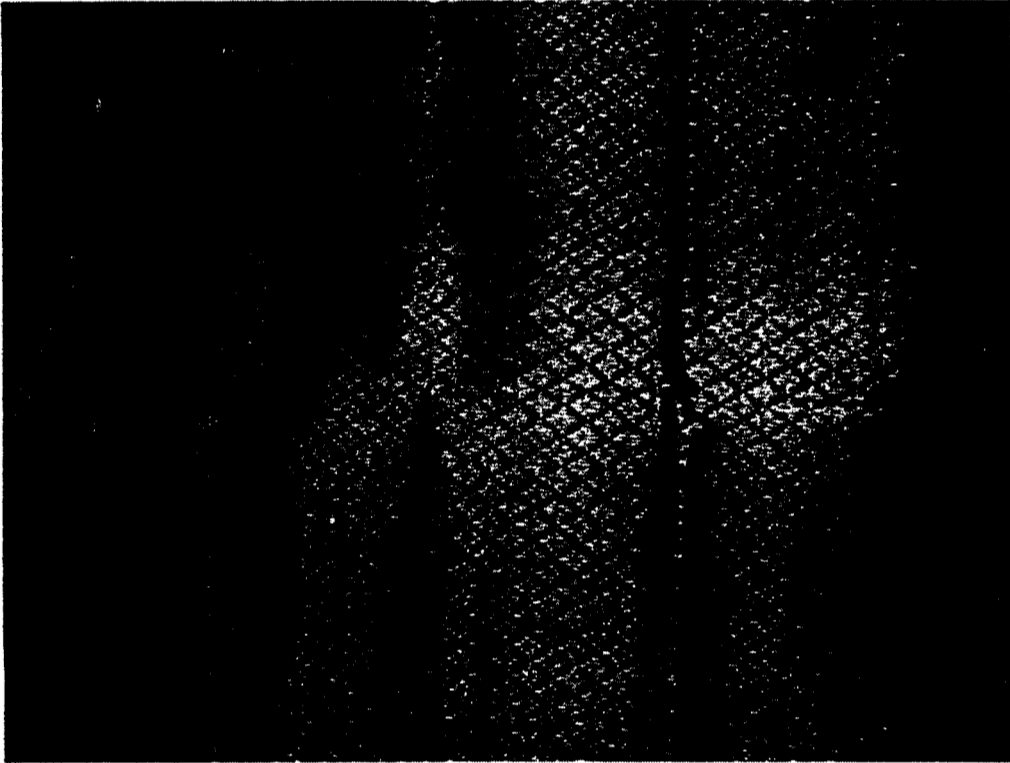
ลายขิดตีนซิ่น

ผ้ามัดหมี่

เป็นสินค้าที่โดดเด่นของชาวนาเชือก โดยเฉพาะในกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ ผ้ามัดหมี่มีกรรมวิธีทำให้เกิดลวดลายบนสินค้าด้วยการใช้เชือกปอหรือเชือกฟางมัดเส้นไหม หรือฝ้ายที่ใช้เป็นเส้นพุ่งให้เกิดลวดลาย ตามที่ต้องการ การทอผ้ามัดหมี่จึงแตกต่างจากผ้าชนิดอื่นที่การเตรียมเส้นด้านพุ่งหรือเส้นทอ ส่วนเส้นยืนมีขั้นตอนการทอเหมือนผ้าชนิดอื่น ก่อนนี้ ผ้ามัดหมี่ของชาวนาเชือกใช้ทำผ้าซิ่นผู้หญิงเท่านั้น จึงเรียกว่า ซิ่นหมี่ ไม่ใช่ทำอย่างอื่น ผู้ชายชาวอีสานจะไม่ใช้ผ้ามัดหมี่เลย ปัจจุบัน ชาวนาเชือกสามารถพัฒนาผ้ามัดหมี่ของตนจนเป็นที่ยอมรับ โดยเฉพาะกลุ่มของบ้านอุบไปสามารถทำผ้าสร้อยดอกหมาก ซึ่งเป็นผ้ามัดหมี่ที่มีความละเอียดและประณีตจนได้รับรางวัลชนะเลิศระดับจังหวัด ขณะที่ผ้าสร้อยดอกหมากเป็นสินค้าประจำจังหวัดมหาสารคามด้วย

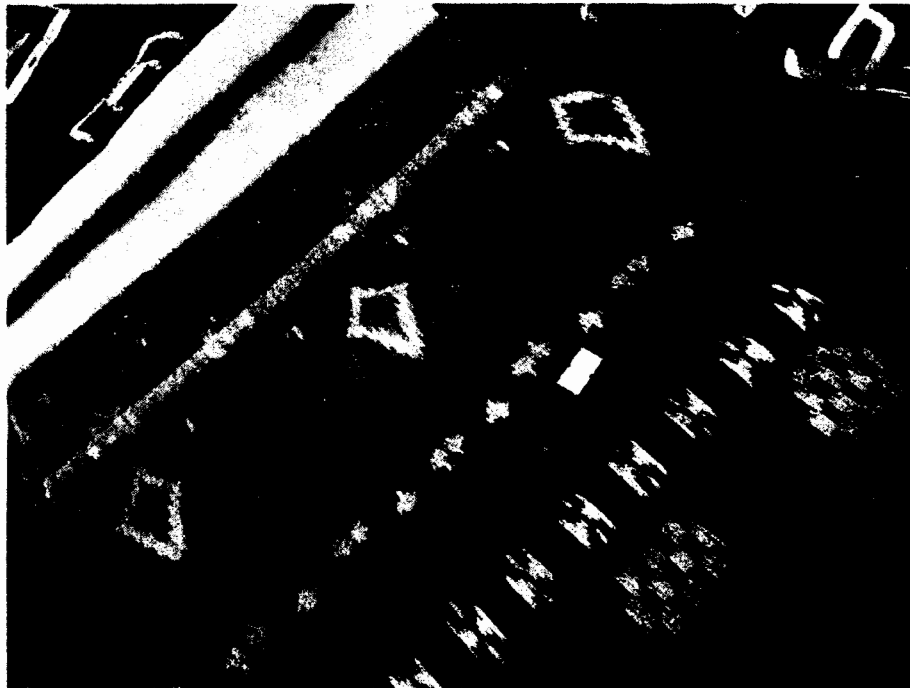


ผ้าไหมมัดหมี่ลายสร้อยดอกหมาก



ผ้าไหมมัดหมี่ลายสร้อยดอกหมากของบ้านอุโปที่ ได้รับรางวัลชนะเลิศระดับจังหวัด

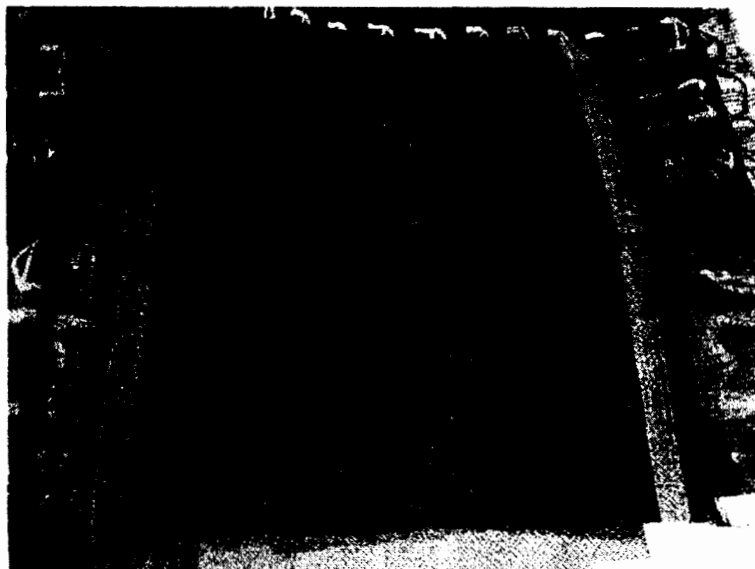
นอกจากนี้ โครงการวิจัยยังได้ขยายผลการทอผ้ามัดหมี่ ให้เป็นลายประยุกต์ โดยลดทอนลายละเอียดของลวดลายผืนผ้า มีการทำให้สีสันของผืนผ้าตอบสนองเป้าหมายผู้บริโภคเชิงสากลได้ จึงได้มีผ้ามัดหมี่ประยุกต์ รวมทั้งการทำผ้าลายมัดหมี่ผสมเทคนิคผ้าเหยียบในผ้าผืนเดียวกัน อันเป็นเอกลักษณ์ของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ในที่สุด



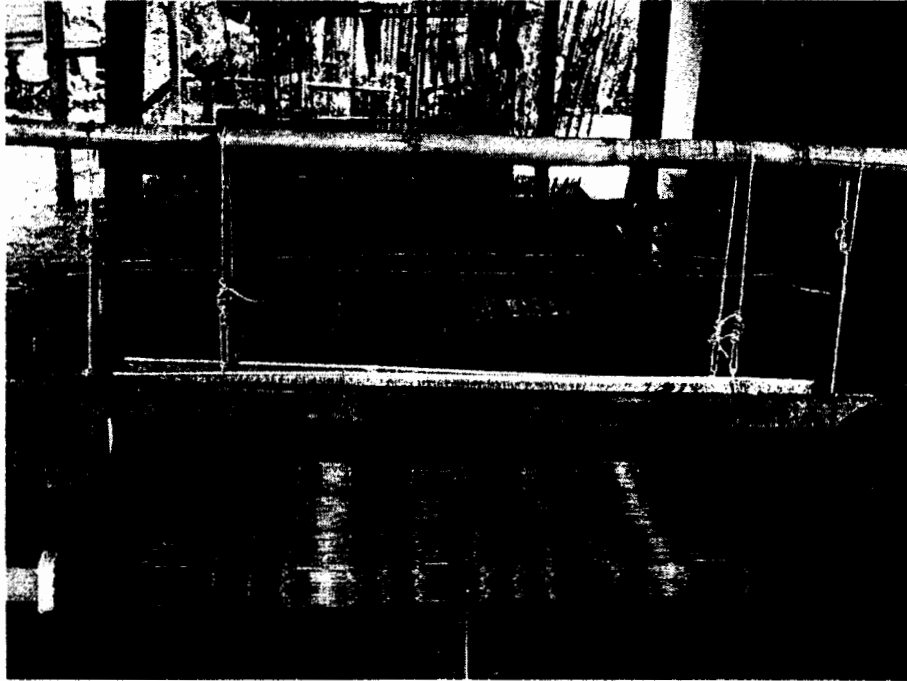
ผ้ามัดหมี่ประยุกต์แบบต่าง ๆ ที่ได้รับการพัฒนารูปแบบจากโครงการวิจัย



ผ้าลายมัดหมี่ประยุกต์บ้านอุปโบ



ผ้ามัดหมี่ผสมการทอแบบเหยียบ



ผ้ามัดหมี่ประยุกต์ของบ้านหนองทิดสอน

ในส่วนของขั้นตอนการมัดหมี่ที่สำคัญ คือ

1. นำไหมหรือฝ้ายที่เตรียมไว้แล้ว มาค้นกับหลักคันหมี่โดยเฉพาะ นับจำนวนเส้นไหมที่ค้นเป็นลำ จะค้นกี่ลำขึ้นอยู่กับลวดลายของหมี่นั้น ๆ

2. ใช้เชือกกล้วย ปัจจุบันใช้เชือกฟางมัดตามลายที่ต้องการ เชือกกล้วยหรือเส้นฟางที่นำมาใช้มัดหมี่ต้องเป็นเชือกกล้วยนวล เพราะเชือกจะเหนียวกว่ากล้วยชนิดอื่น เชือกนี้จะใช้เฉพาะผิวของกาบกล้วย คัดเป็นท่อน ๆ ละประมาณ 1-2 ฟุต ขูดบาง ๆ ดากให้แห้ง เวลาจะใช้นำมาแช่น้ำให้นิ่มเสียก่อน หมี่ที่มัดเรียบร้อยแล้วจะนำออกจากหลักคันเรียกว่า หัวหมี่



การมัดหมี่ คือการใช้ฟางมัดกลุ่มเส้นใยเพื่อสร้างความต่างของสีในเส้นนถนน (บน)
(ล่าง) หัวหมี่ที่มัดแล้วรอส่งเข้าสู่กระบวนการข้อม



3. นำเอาหัวหมี่ไปเชื่อมสีตามต้องการ สีที่เชื่อมจะเป็นสีพื้นของผ้า ส่วนลายอยู่ตรงที่มัดไว้
นั่นเอง

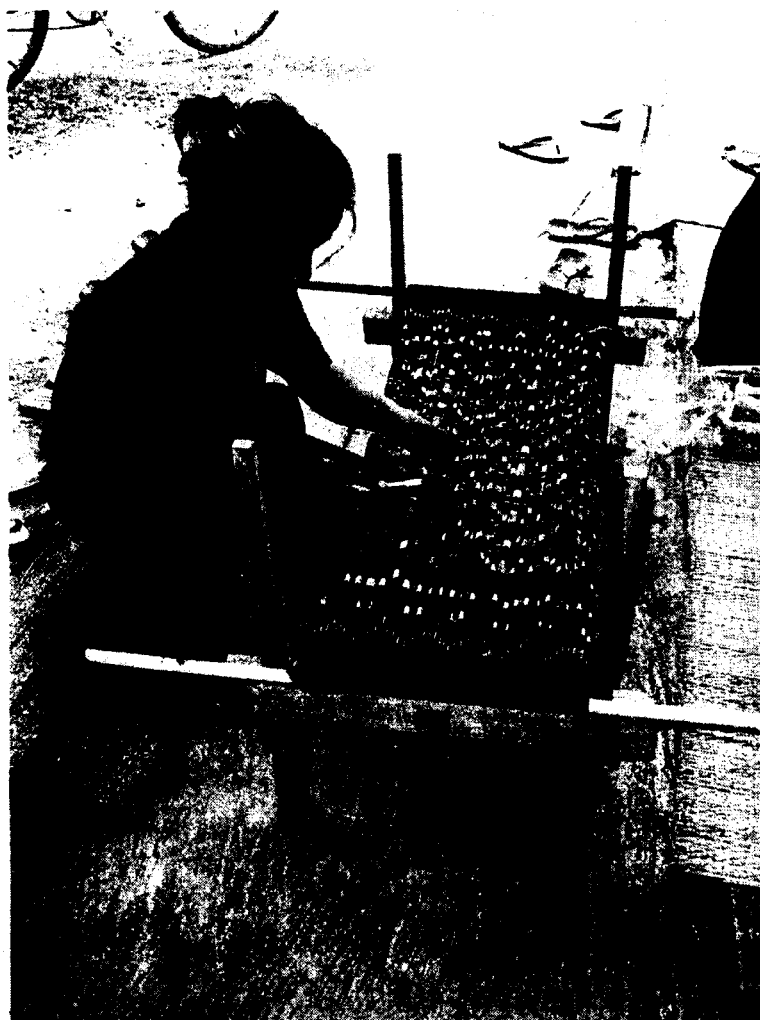


การเชื่อมหมี่ด้วยน้ำคั้นเคียวจากไม้ฝาง ที่ให้สีแดง ซึ่งชาวหนองทิดสอนและอุบไป
พยายามจะรื้อฟื้นภูมิปัญญาการเชื่อมสีธรรมชาติ แต่ตลาดยังไม่ได้รับการพัฒนาตลาด



หมี่ที่ย้อมเสร็จแล้ว รอกการนำไปแก้มือ และนำไปสู่การทอเป็นสินค้า

4. นำหัวหมี่ที่ย้อมแล้วมาแก้มัดค้าย แล้วนำไปปั่นเข้าหลอดก็จะ ได้ค้ายหรือไหมที่พร้อมทอ เป็นสินค้าตามต้องการ



การแก้มี่

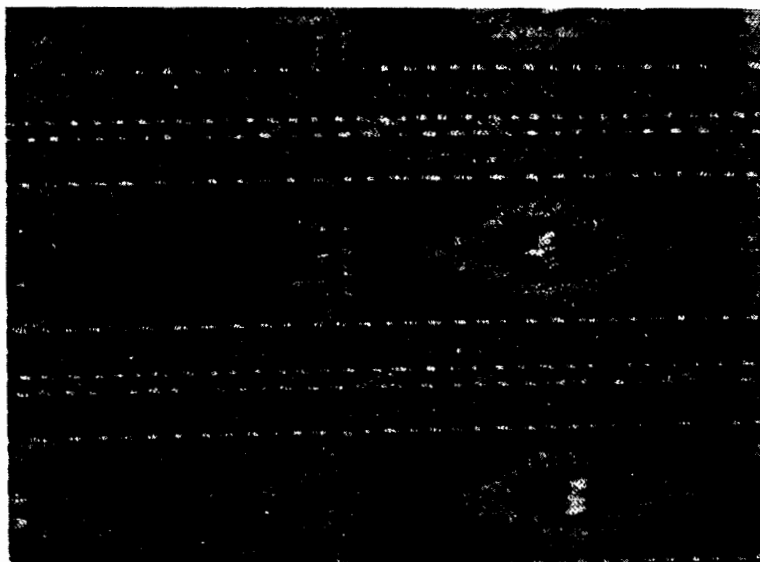


การไปพลอดหนี



หลอคหมีพร้อมทอ

สำหรับลายหมี่พื้นฐานของชาวนาเชือก มีลายหมี่ขอ ลายหมี่โคม ลายหมี่บักจับ ลายหมี่กง ลายหมี่ดอกแก้ว ลายหมี่ซ้อ ลายหมี่ไผ่ อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน คณะวิจัยได้พัฒนาการมัดข้อมด้วยการมัดกันสีในเส้นด้ายให้มีขนาดใหญ่ขึ้น และวางสีให้มีลักษณะง่าย มีลักษณะลวดลายที่เป็นสากลและได้ชื่อว่าหมี่ประยุกต์เพิ่มพูนทรัพย์ ซึ่งเป็นการพัฒนาสืบเนื่องจากลายหมี่แบบดั้งเดิมของชาวนาเชือกนั่นเอง



ลายหมี่ดั้งเดิมยังคงถูกผลิตรองรับลูกค้ากลุ่มที่นิยมแบบดั้งเดิม
ควบคู่ไปกับการผลิตผ้าหมี่ประยุกต์



ส่วนบนของร้านค้าเพิ่มพูนทรัพย์ตกแต่งด้วยผ้าลายหมี่ประยุกต์

รหัสényในวัฒนธรรมผ้าทอพื้นบ้านในมิตติความเชื่อของชุมชนโครงการวิจัย

ชุมชนบ้านอุบโปและบ้านหนองทิดสอน มีความเชื่อเกี่ยวกับผืนผ้าทอพื้นบ้าน ซึ่งมักปรากฏในรูปของข้อห้ามต่าง ๆ ภายใต้อัฒิ “ชะล่า” ซึ่งบางส่วนยังปฏิบัติ บางส่วนได้เริ่มปล่อยวางด้วยเงื่อนไขทางสังคมวัฒนธรรม และเหตุผลแห่งความรู้ด้านวิทยาศาสตร์เข้ามาเกี่ยวข้อง อย่างไรก็ตาม ในมิตติข้อชะล่าหรือมิตติด้านความเชื่อของชุมชน ก็ทำให้มองเห็นสัมพันธ์ภาพระหว่างชุมชนพื้นบ้านโครงการวิจัย และสามารถมองเห็นรหัสényของปรากฏการณ์ ดังนี้

ชุมชนบ้านหนองทิดสอนที่มีการเลี้ยงไหม เพื่อผลิตเส้นไหมเป็นของตนเอง และทอผ้าไหมจากเส้นใยของตนเอง มากกว่าการซื้อเส้นใยจากภายนอก ชุมชนแห่งนี้มีความเชื่อว่า ถ้ามีวัตถุมงคลเก็บรักษาไว้ที่ชั้นหรือ “แข่งม่อน” จะทำให้ได้เส้นใยหนาและได้เส้นไหมงามดี (นา สอนวงศ์. 2547 : สัมภาษณ์) และถ้ามีผู้ชายเอา “ตัวบี” หรือตัวไหมไปให้ผู้หญิงเชื่อว่าจะเป็นสิ่งที่ดี จะทำให้ตัวม่อนหรือตัวไหมแผ่ขยายพันธุ์อย่างกว้างขวาง (เพ็ชร รอดวงศ์. 2547 : สัมภาษณ์)

เมื่อถึงตอนสาวเส้นไหมจากหม้อต้ม จะมีข้อชะล่าห้ามสาวไหมในวันธรรมสวนะ เช่นเดียวกับชุมชนอื่น และนอกจากนั้นสำหรับชุมชนโครงการวิจัยมีขงการห้ามการสาวไหมในวันแม่แห่งชาติ ขณะคั้นน้ำหม้อสาวหลอดไหม จะมีตัวคักแค้ไหมที่ถูกเปิดออกจากการที่เส้นใยถูกชัก (สาว) ออกไป เหลือเป็นตัวคักแค้ที่ถูกคั้นสุกแล้ว ชาวบ้านจะให้เด็กได้กิน หรือหยิบกินกัน เพราะมีความเชื่อว่า ถ้าได้กินคักแค้จากหม้อคั้นจะทำให้้วยน้ำแกง และมีข้อห้ามไม่ให้เอาคักแค้คั้นไปเป็นเหยื่อเกี่ยวปลา เพราะจะทำให้เกิดเหตุร้ายถึงกับเสียชีวิต ขณะที่ผู้หญิงทอผ้าจะมีข้อห้ามหลายอย่าง อาทิ ห้ามเด็กหญิงและหญิงสาวไปยืนเกาะ “โองหูก” หรือ “กึ่งหูก” ด้วยเชื่อว่าหาสามีไม่ได้ และข้อห้ามดังกล่าวจะห้ามผู้ชายด้วย คือห้ามผู้ชายจับผ้าขณะที่ผู้หญิงหรือหญิงสาวที่ฝ้ายชายไปเกี่ยวกับกำลังทอผ้า และห้ามผู้ชายไม่ให้มายุ่งเกี่ยวหรือทำการทอหูก สืบหูก เพราะจะทำให้หากินลำบาก ขณะที่การทอผ้าหากยังทอไม่เสร็จทั้งเครือ จะห้ามตัดผ้าออกจากหูก ไม่ว่าจะตัดออกเพื่อนำไปใช้เองหรือตัดขายก็ตาม เมื่อทอผ้าเสร็จจนหมดเครือหนึ่ง ๆ แล้ว ถ้าตรงกับวันอังคารซึ่งถือเป็นวันแข่ง ก็จะห้ามตัดผ้าออกจากพืมในวันดังกล่าวด้วย แต่หากมีความจำเป็นหรือถ้าต้องการเก็บผ้าก็อาจจะมีวันผ้าที่พืมม้วน “ไม้ค้ำพืม” คือไม้พืมผ้าค้ำคั้งขณะที่ทอผ้าพร้อมพืมทอผ้า (บุญเรือน ปุศรา. 2547 : สัมภาษณ์)

นอกจากนี้ ชุมชนบ้านอุบโปยังมีความเชื่อว่า เวลาคลอดลูกควรเอาผ้าซิ่นของแม่ซึ่งถือว่าเป็น “บุญมั่ง” เป็นมรดกมงคลมานุ่งขามคลอดลูก บางคนจะเอาดินซิ่นล้างน้ำแล้วเอาน้ำมาค้ำด้วยความเชื่อว่าจะทำให้คลอดลูกง่าย ในส่วนที่เกี่ยวกับศาสนา ชาวอุบโปมีความเชื่อว่า ถ้าใช้ผ้าหรือหมอนถวายพระจะได้บุญกุศลแรง โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าถวายพระด้วยผ้าไหม ซึ่งเป็นผืนผ้าที่ทำได้ยากยิ่งได้กุศลสูงยิ่ง (อำนาจ จันทร์มา้อง. 2548 : สัมภาษณ์)

จะเห็นว่า การที่บรรพชนของชาวนาเชือกมีมิตติความเชื่อเกี่ยวกับฝืนผ้าในอดีต ซึ่งบางส่วนยังคงรักษาไว้จนปัจจุบัน แสดงให้เห็นว่าต่างมีภูมิปัญญาด้านต่าง ๆ แฝงเร้นอย่างน่าชื่นชม อาทิ การห้ามไม่ให้ลูกหลานเข้ามานั่งบนที่ หรือชายหนุ่มจับฝืนผ้า ฯลฯ เป็นกุศโลบายเพื่อป้องกันไม่ให้เด็ก หรือคนอื่นมาจับ ซึ่งอาจจะนำเอาความสกปรกมาแปดเปื้อนเส้นใยและฝืนผ้า เพราะผู้อื่นไม่ใช่ผู้ทออาจจะไม่ได้เตรียมความพร้อมในการระวังรักษา หรือรวมทั้งกรณีที่อาจจะทำให้เสียสมาธิในการทอผ้า โดยเฉพาะฝ้ามัดหมี่ ฝ้ายจืด ที่ต้องใช้สมาธิในการทอ ว่า ในแต่ละช่วงของลายบนเส้นนอนจะวางตัวอยู่ส่วนใดของฝืนผ้าหรือการเก็บลายจืดที่ละลายที่ต้ออาศัยความแม่นยำ ในส่วนของการใช้สิ่งมงคลเข้ามาเกี่ยวข้องกับการเลี้ยงตัวไหมขนแข้งม้อน ยิ่งแสดงให้เห็นว่า ชาวนาเชือกได้วางตำแหน่งหรือสถานภาพของไหมไว้ ณ ที่สูงในกิจกรรมชีวิต ที่ต้องการการดูแลเป็นพิเศษ จะดำเนินการอย่างทั้ง ๆ ขว้าง ๆ ไม่ได้ จึงให้ความหมายที่สูงส่งเอาไว้ด้วย

การเปลี่ยนแปลงความเชื่อแต่ค่านิยม

ในปัจจุบันภูมิปัญญาจากข้อชะล่าต่าง ๆ หลากหลาย อาทิ ห้ามย้อมผ้าวันพระ ห้ามสตรีมีประจำเดือนเข้าใกล้บริเวณย้อม ห้ามผู้ชายจับตอ ก็ ข้อห้ามเหล่านี้ ได้ถูกปรับเปลี่ยนและปล่อยปลดละวางไปเป็นจำนวนมากแล้ว ด้วยบริบทของสังคมวัฒนธรรมผ้าทอ ที่วางตัวอยู่บนบริบทของสังคมทุนนิยม ที่นำเอาวัฒนธรรมการทอผ้า หรือผ้าทอพื้นบ้านมาเป็นจุดขาย เช่น การตัดฝืนผ้าออกจำหน่าย แทนที่ที่ถูกค้าต้องการ แม้ว่ายทอไม่เสร็จหูกหรือที่เรียกว่า “การตัดหูกคาเครือ” หรือ “แหกคาหูก” ซึ่งปัจจุบันมีปรากฏอย่างเป็นเรื่องธรรมดา นั่นก็คือ บริบทของผ้าทอพื้นบ้านในสังคมปัจจุบันเริ่มเปลี่ยนแปลงไปจากเดิม โดยเฉพาะมักจะถูกกำหนดด้วยประโยชน์ใช้สอย ก็ลดความสำคัญลง ฝืนผ้าทอพื้นบ้านที่ถูกกำหนดให้ทำหน้าที่ในวิถีชีวิต ก็ถูกผ้าจากโรงงานเข้ามาแทนที่ หรือไม่ผ้าทอพื้นบ้านเหล่านี้ก็ถูกละเลย ด้วยเป็นฝืนผ้าที่มีราคาสูงกว่าผ้าจากโรงงาน อยู่ห่างในขั้นตอนของการตัดเย็บ และใส่ได้เพียงบางโอกาส จึงเหมาะสมที่จะเก็บไว้จำหน่ายเป็นสินค้าชุมชน แทนการนำมาใช้ในชีวิตประจำวันดั้งเดิม

อย่างไรก็ตาม ในบริบททางสังคมวัฒนธรรมใหม่ ได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาต่อยอดภูมิปัญญา เข้าสู่ระบบอุตสาหกรรมสินค้าจากชุมชน เพื่อให้เห็นความแตกต่าง กลายเป็นรูปแบบผลิตภัณฑ์แบบท้องถิ่นที่สร้างสรรค์ ซึ่งแน่นอนว่า ผลิตภัณฑ์เหล่านี้ ได้ถูกทำให้เปลี่ยนมือผู้บริโภคจากการตอบสนองชาวบ้านในท้องถิ่นซึ่งเป็นสมาชิกชุมชน ผู้ผู้บริโภคต่างชุมชนตามการกำหนดของระบบตลาด ซึ่งหากจะให้เกิดการประสบความสำเร็จ จะต้องมีการปรับตัวตามมาอย่าง ยิ่ง ดังเป้าหมายและวิธีการในงานวิจัยชุดนี้นั่นเอง



“การตัดหูกาเครือ” ที่เคยเป็นข้อห้ามปัจจุบันถูกละวางไปแล้ว

การจำหน่ายผลผลิตผ้าทอพื้นบ้าน

จากการที่ชุมชนบ้านอุบโปและชุมชนบ้านหนองทิดสอน เป็นชุมชนที่ยังคงดำรงบทบาทในการทอผ้าพื้นเมือง โดยเน้นการทอผ้าไหมพื้น และไหมมัดหมี่ มีการจำหน่ายเป็น 2 ระยะ คือ ระยะก่อนที่จะเข้าร่วมกลุ่มกับกลุ่มแปรรูปเพิ่มพูนทรัพย์ และระยะเข้าสู่การรวมกลุ่มกับกลุ่มแปรรูปเพิ่มพูนทรัพย์ ซึ่งมีมิติด้านการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ดังนี้

ระยะก่อนที่จะเข้าร่วมกลุ่มกับกลุ่มแปรรูปเพิ่มพูนทรัพย์

การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอพื้นในช่วงระยะนี้ คือ ก่อนปี 2547 ที่โครงการวิจัยจะดำเนินการวิจัยกับกลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูนทรัพย์ ซึ่งได้ ประสานให้กลุ่มทอผ้าที่ส่งผ้าให้กับกลุ่มเป็นสมาชิกส่วนหนึ่งของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ ระยะนี้มีการผลิตผ้าพื้น และผ้ามัดหมี่แบบดั้งเดิมจำหน่ายให้ลูกค้าاجر ลูกค้าขาประจำ ผักขายตามร้าน และ จำหน่ายตามงานกาชาดและเทศกาลต่าง ๆ ดังนี้

1. การจำหน่ายให้ลูกค้าاجر การจำหน่ายแบบนี้ มีผู้เดินทางเข้าไปติดต่อขอซื้อผ้าไหมมัดหมี่ 2 กลุ่ม คือกลุ่มผู้ซื้อไปใช้ส่วนตัวเพื่อสวมใส่ คัดเย็บเป็นชุดเสื้อผ้าทำงาน และซื้อไปใช้ในงานพิธีการต่าง ๆ เช่น งานบุญ งานบวช เครื่องขอมมาแต่งงานของฝ่ายเจ้าสาว หรือซื้อเป็นของขวัญญาติผู้ใหญ่หรือเจ้านาย ที่เคารพนับถือ ส่วนอีกกลุ่มหนึ่งเป็นพ่อค้าاجرที่เดินทางเข้ามาซื้อผ้าไหมมัดหมี่ และไหมพื้นตามบ้านเรือนแต่ละหลังเพื่อนำไปจำหน่ายต่อ การจำหน่ายแบบนี้ชาวบ้านหนองทิดสอนและอุบโปที่ทอผ้าไหมมีประสบการณ์การขายทุกครัวเรือน ราคาจำหน่ายปกติตั้งแต่ 700-900 บาทต่อผืน (2 เมตร) และมีหลายคนที่สามารถจำหน่ายได้ผืนละ 1 พันบาท ขณะที่บางรายสามารถจำหน่ายได้ผืนละ 1,300-1,500 บาท ต่อผืนสำหรับผ้ามัดหมี่ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับคุณภาพของชิ้นงาน ลวดลาย สีสนของผ้าผืนนั้น ๆ ตลอดจนฝีมือประณีตละเอียดอ่อนของผู้ทอ ซึ่งทำให้เกิดความพึงพอใจของทั้งฝ่ายซื้อและฝ่ายทอผู้ชาย (วงศ์ สังขาศักดิ์, สำนวนล จันทะคา. 2548 : สัมภาษณ์)

ข้อดีสำหรับผู้ซื้อและผู้ขายคือ ผู้เดินทางเข้าสู่ชุมชนสามารถเลือกซื้อผ้าไหมมัดหมี่ที่ทอเสร็จแล้วได้ตามความพอใจ อีกทั้งยังสามารถเดินชมและเลือกดูตามก็ต่าง ๆ ของผู้ทอที่กระจัดกระจายอยู่ทั่วชุมชน หากผู้ซื้อพอใจอาจสามารถตัดจากหูกได้เลขชนิดผืนต่อผืน (มีการยกเว้นข้อขะถ้าการตัดผ้าออกจากหูกก่อนทอเสร็จ) การตัดจากหูกแบบนี้ภาษาชาวบ้านเรียกว่า “แหกคาหูก” ชาวบ้านอุบโปและหนองทิดสอนหลายรายที่มีฝีมือในการทอผ้าไหมมัดหมี่เป็นที่รู้จัก สามารถจำหน่ายผ้าไหมมัดหมี่แบบแหกคาหูกได้ตลอดปี จนถึงขนาดที่ว่า เมื่อทอผืนสุดท้ายเสร็จก็หมดผืนพอดี นั่นหมายความว่า ในรอบ 1 ปีถ้าสามารถทอได้ 4 หูก หูกละประมาณ 15-20 ผืน ก็สามารถจำหน่ายได้ตลอดทั้งปี 60-80 ผืน (สมสนธิ สมใจ. 2547 : สัมภาษณ์) การจำหน่ายแบบนี้ช่างทอ

พอใจกันทุกคนเพราะได้เงินเร็ว เงินดี สามารถกำหนดราคาได้ตามคุณภาพและความพึงพอใจของผู้ซื้อ ไม่เสียเวลาในการเดินทางไปจำหน่าย และไม่ต้องเสียเงินค่าโดยสารรถประจำทางอีกด้วย แต่ข้อเสียคือ การจำหน่ายวิธีนี้ไม่สามารถจำหน่ายได้สม่ำเสมอตลอดทั้งปี ผลการจำหน่ายจึงแล้วแต่โอกาสที่แต่ละคนประสบ อย่างไรก็ตาม การจำหน่ายวิธีนี้ก็ยังคงดำรงอยู่ในกรณีที่ช่างทอใช้ไหมของคนเป็นวัตถุดิบในการทอ ก็สามารถค้าขายอิสระได้

2. การจำหน่ายให้ลูกค้าประจำ ส่วนใหญ่ลูกค้ากลุ่มนี้จะเป็นพ่อค้าคนกลางจากในตัวอำเภอและต่างอำเภอ สำหรับในตัวอำเภอก็คือกลุ่มตัดผ้าที่นำโดยนางสุรัตน์ มูลพาที ซึ่งก่อนหน้าปี 2545 ที่ยังไม่มีการจัดตั้งกลุ่มอย่างเป็นทางการ กลุ่มตัดเสื้อกลุ่มนี้ก็เป็นลูกค้าสำคัญของชุมชนที่ทอผ้ามัดหมี่ด้วย อีกทั้งสมาชิกภายในกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ส่วนหนึ่งก็เป็นทั้งช่างทอและช่างแปรรูปไปพร้อมกัน นอกจากกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ในอำเภอนาเชือกแล้ว ยังมีลูกค้าประจำซึ่งเป็นพ่อค้าจากอำเภอพุทไธสง อำเภอนางรอง จังหวัดบุรีรัมย์ จากจังหวัดร้อยเอ็ด มหาสารคาม นครราชสีมา อุบลราชธานี พ่อค้ากลุ่มนี้เป็นพ่อค้าที่ตระเวนหาซื้อผ้าไหมไปจำหน่ายต่อในเขตตัวเมืองต่าง ๆ หรืออาจนำไปออกร้านค้าเทศกาลของจังหวัดต่าง ๆ พ่อค้าจะมีวิธีการซื้อโดยการเดินเลาะตามเรือนแต่ละหลัง และตามกึ่งแต่ละกึ่งขณะผู้ทอกำลังทอ และจะคัดเลือกเอาเฉพาะผ้าผืนที่ตนเองพอใจในฝีมือผู้ทอและลายของผ้า เนื้อผ้าและสีสันทัน และอาจใช้วิธีสั่งให้ผู้ทอทอลายเดียวกันตลอดชุดแล้วจะเดินทางกลับเข้ามารับผลงานตามที่ได้นัดหมายกันไว้

กระบวนการซื้อขายลักษณะนี้ ยังมีนัยต่อการประเมินตลาดไปในตัว กล่าวคือ นอกจากลูกค้าจะมาซื้อผ้าทอแล้ว ยังนำเอาตัวอย่างสี ตัวอย่างลาย ของผ้าที่ลูกค้าพอใจมาสั่งทออีกด้วย ซึ่งเป็นการปรับลักษณะรูปแบบให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า อย่างไรก็ตาม การจำหน่ายแบบนี้ ก็ไม่มีความแน่นอนตายตัวตลอดปี อันแล้วแต่จังหวะและโอกาสเหมือนกัน (ทองมารอดวงศ์, วงศ์ สังขาศักดิ์. 2547 : สัมภาษณ์)

3. การจำหน่ายโดยการฝากขายตามร้านค้าหรือศูนย์จำหน่าย จะจำหน่ายเมื่อผู้ทอผ้ามีผ้าที่ทอเสร็จเหลือค้างที่บ้านตั้งแต่ 4-10 ผืน ก็จะสามารถจำหน่ายโดยการฝากขายได้ วิธีการอาจจะนำไปฝากขายด้วยตนเอง หรือฝากผ่านประธานแม่บ้านคือ แม่ทองสา ค้านเนาลา ไปฝากจำหน่ายก็ได้ ร้านที่นิยมไปฝากจำหน่าย คือร้านกลุ่มทอผ้าบ้านหนองเขื่อนช้าง ตำบลทอสองคอน มหาสารคาม (ทองสา ค้านเนาลา. 2548 : สัมภาษณ์)

4. การจำหน่ายตามงานกาชาดและงานเทศกาลของอำเภอ จังหวัด และต่างจังหวัดใกล้เคียง ซึ่งกลุ่มแม่บ้านจะรวมกันเป็นกลุ่ม ส่วนเพื่อนบ้านใกล้เคียงที่ไม่สามารถเดินทางไปร่วมจำหน่ายได้ ก็จะฝากผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายด้วย หรือบางคนอาจหาซื้อเพิ่มเติมที่ตนเองมีอยู่จากเพื่อนบ้าน ใกล้เคียงไปจำหน่าย หรือเปิดร้านจำหน่ายจนกว่าจะเลิกงานหรือผ้าจะหมด หากสามารถจำหน่ายได้ต่อเนื่อง ราคาดีก็จะเดินทางกลับมาหาซื้อที่หมู่บ้านไปจำหน่ายต่อก็ได้ การจำหน่ายแบบนี้ค่อนข้างเป็นที่พอใจของทุกฝ่ายเพราะได้เงินเร็ว

วิจัยตั้งแต่เข้าร่วมกลุ่มอบกุ่มแปรรูปเพิ่มทุนทรัพย์

เมื่อโครงการวิจัยได้เข้าไปปฏิบัติการวิจัยแบบมีส่วนร่วมกับกลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์แล้ว เห็นว่า โครงสร้างในการผลิต จำหน่าย และแปรรูปผลิตภัณฑ์จากผ้าทอพื้นบ้านของกลุ่มบ้านอุบโป และ กลุ่มบ้านหนองทิดสอน สองกลุ่มหลักนี้มีนัยสำคัญเชิงความสำเร็จทางอุตสาหกรรมสัมพันธ์กัน และได้จัดระบบการประสาน โครงข่ายเชิงห่วงโซ่ซับซ้อน หรือ คลัสเตอร์ ทำให้เกิดการหมุนเวียน ของการจำหน่าย และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าทอไปพร้อมกัน กล่าวคือ

การผลิตการทอผ้าของชุมชนบ้านหนองทิดสอนกับอุบโป ได้มีการร่วมออกแบบสินค้า ของผู้วิจัย ที่มุ่งเป้าไปสู่รูปแบบผ้าไหมมัดหมี่เชิงประยุกต์ และการปรับโครงสร้างสีพร้อมกับ พัฒนาขนาดลวดลาย โดยการคำนึงถึงการแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองตลาดส่วนบน และการรื้อฟื้นการทอผ้าฝ้ายเพื่อนำมาแปรรูปเช่นกัน การจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในช่วงนี้ จึงเป็นการ จำหน่ายที่มีความสัมพันธ์ระหว่างกันมาตั้งแต่ขั้นตอนการออกแบบลายและการทอ นอกจากนี้ ชุมชนทั้งสองยังได้รับการขยายตลาดผ้าของตน จากการที่กลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์ได้มีการนำเสนอ ผลิตภัณฑ์และการจำหน่ายผลิตภัณฑ์แปรรูป ณ สถานที่ต่าง ๆ ซึ่งพวกเขา ก็ได้นำผ้าทออันถือเป็น “ต้นน้ำ” ของผลิตภัณฑ์แปรรูปไปจำหน่ายด้วยในนามของกลุ่ม รวมทั้งการที่ทางกลุ่มได้นำสินค้า ของสองหมู่บ้านมาจำหน่ายอย่างจริงจัง เพราะการจำหน่ายมีผลต่อรายได้ และเงินปันผลรวมของ กลุ่มโดยภาพรวม



ศูนย์แสดงและจำหน่ายสินค้าอำเภอนาเชือก

ต้นทุนในการทอผ้าไหมมัดหมี่

เมื่อพิจารณาต้นทุนด้านวัตถุดิบการผลิตผ้าไหมมัดหมี่ ต่อการทอผ้าไหมจำนวน 1 หลก ขนาดทั่วไปคือ 60 เมตร 15 ผืน จะมีค่าใช้จ่ายเป็นค่าวัสดุสิ้นเปลือง ตั้งแต่เส้นไหม เส้นยืน เส้นไหมเส้นพุ่ง กาวฟอกไหม และเชือกมัดหมี่ (เชือกฟาง) ซึ่งสามารถคิดคำนวณเงินได้โดยรวม 5,150 บาท จำแนก ดังนี้

- 1.ไหมเส้นพุ่ง รัง 4,6 จำนวน 2.5 กิโลกรัม ราคาต่อหน่วย 1,100 บาท รวม 2,750 บาท
- 2.ไหมเส้นยืน รัง 8,12 จำนวน 2.1 กิโลกรัม ราคาต่อหน่วย 1,000 บาท รวม 2,000 บาท
3. กาวฟอกไหม จำนวน 2 ชอง ราคาต่อหน่วย 2 บาท รวม 20 บาท
- 4.สีย้อมไหมเส้นยืน จำนวน 25 ชอง ราคาต่อหน่วย 5 บาท รวม 125 บาท
- 5.สีย้อมไหมเส้นพุ่ง (หมี่) จำนวน 45 ชอง ราคาต่อหน่วย 5 บาท รวม 225 บาท
- 6.เชือกฟางสำหรับมัดหมี่ จำนวน 5 ม้วน ราคาต่อหน่วย 6 บาท รวม 30 บาท

รายได้จากการจำหน่ายสามารถจำหน่ายได้ ในราคาต่ำสุดผืนละ 700 บาท ราคาสูงสุดแล้วแต่จะตกลงกันตามฝีมือผู้ทอ ซึ่งโดยเฉลี่ยจะอยู่ระหว่าง 1,000-1,400 บาท อย่างไรก็ตามเมื่อคิดค่าเฉลี่ยราคารวมจากขั้นต่ำของการจำหน่ายคือ 700 บาทต่อผืน จะได้เงิน 10,500 บาท เมื่อหักค่าใช้จ่ายจำนวน 5,150 บาทแล้ว ผู้ทอจะมีรายได้สุทธิประมาณ 5,350 บาท ต่อหลก โดยใช้เวลาในการทอ 40-45 วัน นับจากวันเริ่มต้นซื้อเส้นไหมและเริ่มฟอกกาวไหม โดยใช้แรงงาน 2 คน

สำหรับการซื้อวัสดุทั้งหมดในปัจจุบัน ช่างทอสามารถเลือกซื้อได้ตามความพอใจ เช่น ซื้อจากพ่อค้าเร่ที่นำเส้นไหมบรรจุรถยนต์บักอัทเข้ามาจำหน่ายในหมู่บ้าน หรืออาจเดินทางไปซื้อวัสดุที่อำเภอพยุหะคีรี บ้านไร่ และอำเภอนาโพธิ์ จังหวัดบุรีรัมย์ อย่างไรก็ตาม ในส่วนของเส้นใยไหมของกลุ่มบ้านหนองทิดสอน ส่วนใหญ่จะเน้นการผลิตเส้นใยเอง เว้นเฉพาะกรณีที่เส้นใยไม่เพียงพอจึงจะสั่งซื้อจากพ่อค้า ซึ่งทำให้ผ้าไหมที่ผลิตเส้นใยเองของชาวบ้านหนองทิดสอนมีราคาที่ย่อมเยาสูงกว่าไหมทั่วไปประมาณร้อยละ 15-20 (ทองสา ด้านเนลา. 2548 : สัมภาษณ์)

ความเปลี่ยนแปลงด้านรายได้ในชุมชนโครงการวิจัย

ในกรณีชุมชนบ้านหนองทิดสอน และชุมชนบ้านอุบโป ที่ร่วมกับกลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์ มีกรณีที่เปลี่ยนแปลงด้านรายได้ ดังนี้

1.จากการผลิตของชุมชนเหล่านี้ ได้มีมติการออกแบบสีผืนผ้า และโดยเฉพาะการสร้างผ้าไหมมัดหมี่แบบใหม่เชิงประยุกต์ ทำให้ชาวบ้านทั้งสองมีรายได้เพิ่มเติม และมีมูลค่ามากขึ้นเนื่องด้วยการมัดหมี่ประยุกต์ซึ่งมีการออกแบบอย่างง่าย แต่เน้นโครงสร้างด้านสี และเนื้อผืนผ้าทำให้เป็นการลดขั้นตอนการผลิตที่ยุ่งยาก คือขั้นตอนการมัดหมี่ โอบหมี่ อย่างละเอียดวิจิตรลดความยุ่งยาก แต่กลับมานำเน้นการให้ความสำคัญด้านการวางสี และการเลือกสีพื้น ซึ่งรวมทั้ง การทอที่ไม่

ต้องระมัดระวังด้านการเข้าลายของเส้นนอน ที่เป็นเส้นที่มีสีต่าง ๆ ให้เรียงกันอย่างบรรจง เพื่อให้เกิดลวดลายที่สมบูรณ์ ทำให้สามารถลดต้นทุนวัตถุดิบในขั้นตอนการผลิตที่น้อยลงและลดต้นทุนแรงงานในการผลิตได้

2. การได้เพิ่มทางเลือกในการจำหน่าย จากกลุ่มตลาดที่ติดอยู่กับตลาดเดิม สู่อุตสาหกรรมใหม่ที่มีความนิยมผ้าเชิงประยุกต์ ชุมชนโครงการวิจัยจึงได้มีการออกแบบสินค้าทางเลือกให้กับผู้บริโภคที่หลากหลาย และมีพลวัตด้านการจำหน่ายมากยิ่งขึ้น

3. กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์เพิ่มทุนทรัพย์ ที่ได้เรียนรู้ในปฏิบัติการแปรรูปผลิตภัณฑ์ ที่หลากหลาย ซึ่งกลุ่มแปรรูปได้ร่วมออกแบบสินค้าและแปรรูปผลิตภัณฑ์จากสินค้าทอดดังกล่าว ทำให้เกิดการนำสินค้ามาใช้จำนวนมากขึ้น และกระบวนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์แปรรูป โดยเฉพาะกลุ่มแฟชั่นซึ่งขยายวงกว้างขึ้น ทำให้ชุมชนผลิตสินค้าได้เป็นที่รู้จัก สามารถผลิตผ้ากลุ่มใหม่ ๆ ออกสู่ตลาดเป็นจำนวนมากขึ้น อาทิ ในขณะที่กลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์นำสินค้าไปจำหน่ายยังต่างประเทศ ก็จะทำให้นำสินค้าของชุมชนเครือข่ายไปจำหน่ายด้วย ทำให้ผู้บริโภคสามารถเชื่อมโยงระหว่างสินค้ากับการออกแบบตัดเย็บ และตัดสินใจซื้อสินค้าได้ง่ายและเร็วขึ้น (สุรัตน์ มูลพาทิ. 2548 : สัมภาษณ์)

นางทองสา ค้านเนลา (2548 : สัมภาษณ์) ประธานกลุ่มทอผ้าบ้านหนองทิดสอน กล่าวว่า ตั้งแต่การเข้าร่วมกลุ่มในฐานะเครือข่ายการผลิตกับกลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์เป็นต้นมา กลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้นจากการผลิตผ้าชนิดใหม่ช่างทอรู้จักการคิดเชิงรสนิยมของผู้บริโภคก่อนย้อมและมัดหมี่ เพื่อให้ได้สีใหม่ ถูกต้องกับรสนิยมการบริโภคของคนกลุ่มต่าง ๆ อย่างชัดเจนจนเห็นได้ชัดว่า ไม่มีสินค้าค้างเก็บเหมือนกับเมื่อก่อนนี้ และมีการผลิตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ต่างจากเดิมคือ ก่อนนี้ชาวบ้านหนองทิดสอนจะผลิตผ้าจากเส้นไหมที่ตนเองก็เพียงพอ แต่เมื่อมีการพัฒนาจากโครงการวิจัย ทำให้จะต้องซื้อเส้นไหมมาเพิ่มเติม และเพิ่มเวลาการผลิตอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี หากเทียบเป็นร้อยละ การเพิ่มขึ้นของรายได้และการผลิตจะอยู่ประมาณร้อยละ 30 จากเดิม และมีความคล่องตัวด้านการจำหน่ายยิ่งขึ้น (สุรัตน์ มูลพาทิ. 2548 : สัมภาษณ์)

บทที่ 3

กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ ตำบลนาเชือก อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม : ด้งเขปความเป็นมา และการวิเคราะห์ศักยภาพเพื่อการพัฒนา

การเริ่มต้นและดำเนินการของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์

กลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูนทรัพย์ ตั้งอยู่ หน้าที่ว่าการอำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม มีศูนย์แปรรูปอยู่บ้านเลขที่ 2 หมู่ที่ 15 ตำบลนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม

กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ ก่อตั้งวันที่ 22 มกราคม พ.ศ.2545 ด้วยการรวมกลุ่มของสตรีแม่บ้านจำนวน 22 คน เป็นช่างเย็บผ้าและช่างทอพื้นบ้าน ส่วนใหญ่เป็นช่างเย็บผ้าและแม่บ้านที่ว่างงาน มีนางสุรัตน์ มูลพาทย์ หรือที่รู้จักกันในนาม “คุณป้ารัตน์” ซึ่งเป็นช่างตัดเย็บฝีมือดี มีน้ำใจและการเสียสละสูง และมีความกระตือรือร้นในการพัฒนาตนเองและกลุ่มเป็นประธาน และมีแกนนำคนสำคัญอีกหลายคน อาทิ นางสมสนิท สมใจ, นางคีน สมบัติดี, นางสุกรี เพชรสว่าง และนางบศ บุตรดี ฯลฯ



ที่ทำการกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์

กลุ่มแม่บ้านเพิ่มทุนทรัพย์เริ่มต้นการทำงานด้วยการซื้อผ้าทอพื้นบ้านจากชุมชนผลิตผ้าทอในละแวกหมู่บ้านมาแปรรูป เน้นที่บ้านหนองทิดสอน กับบ้านอุบโป (ดังรายงานในบทที่ 2) รวมทั้งใช้คืนผ้าของสมาชิกบางคน ที่ทอผ้าและเย็บผ้าด้วย ซึ่งผลิตภัณฑ์ของพวกเขาเป็นเสื้อผ้าสำเร็จรูปไปวางจำหน่าย ซึ่งผลค่อนข้างจะได้รับการตอบรับจากตลาดระดับชุมชน กอปรกับสมาชิกแม่บ้านส่วนใหญ่ไม่มีงานทำในยามว่าง จึงทำให้พวกเขาเริ่มรวมกลุ่มและสร้างงานอย่างมีความมุ่งมั่นในการทำงานมาก

ผลจากความมุ่งมั่นในการพัฒนาตนเอง และคาดหวังที่จะเห็นความก้าวหน้าของกลุ่ม เมื่อระยะเวลาผ่านไป 6 เดือน กลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์ได้มีการแบ่งปันผลกำไรได้เฉลี่ยคนละ 1,250 บาท ต่อเดือน แม้ว่าจะเป็นรายได้ที่ดูเล็กน้อย แต่สำหรับสมาชิกกลุ่มถือว่าเป็นรายได้ที่งอกเงยขึ้นมาจากการใช้ฝีมือและเวลาว่างให้เกิดประโยชน์ ทำให้เกิดความสนใจของแม่บ้านทั่วไป ประกอบกับนโยบายของผู้นำกลุ่มต้องการที่จะพัฒนาให้แม่บ้านในชุมชนมีฝีมือและมีรายได้ จึงได้มีการขยายสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเพิ่มทุนทรัพย์เพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ โดยมีคณะผู้บริหารกลุ่มที่สำคัญ 6 คน ดังนี้

นางสุรัตน์ มุลพาทิ (51 ปี) ประธาน

นางสมสนิท สมใจ (50 ปี) รองประธาน

นางสาวทรงศรี มุลพาทิ (53 ปี) เหมรัญญิก

นางคำเขียน ทองบุศย์ (42 ปี) ผู้ช่วยเหมรัญญิก

นางคำพันธ์ บุญทองโท (37 ปี) ปฏิคม

นางทองจันทร์ ไชยวงษา (51 ปี) ประชาสัมพันธ์

นอกจากนี้ ยังมีสมาชิกเพิ่มจำนวนขึ้นเรื่อย ๆ จนปัจจุบัน (มกราคม 2548) มีจำนวนสมาชิก 50 คนพอดี ในจำนวนนี้รวมทั้งสมาชิกที่เป็นช่างทอผ้าจากชุมชนบ้านอุบโป และบ้านหนองทิดสอนด้วย

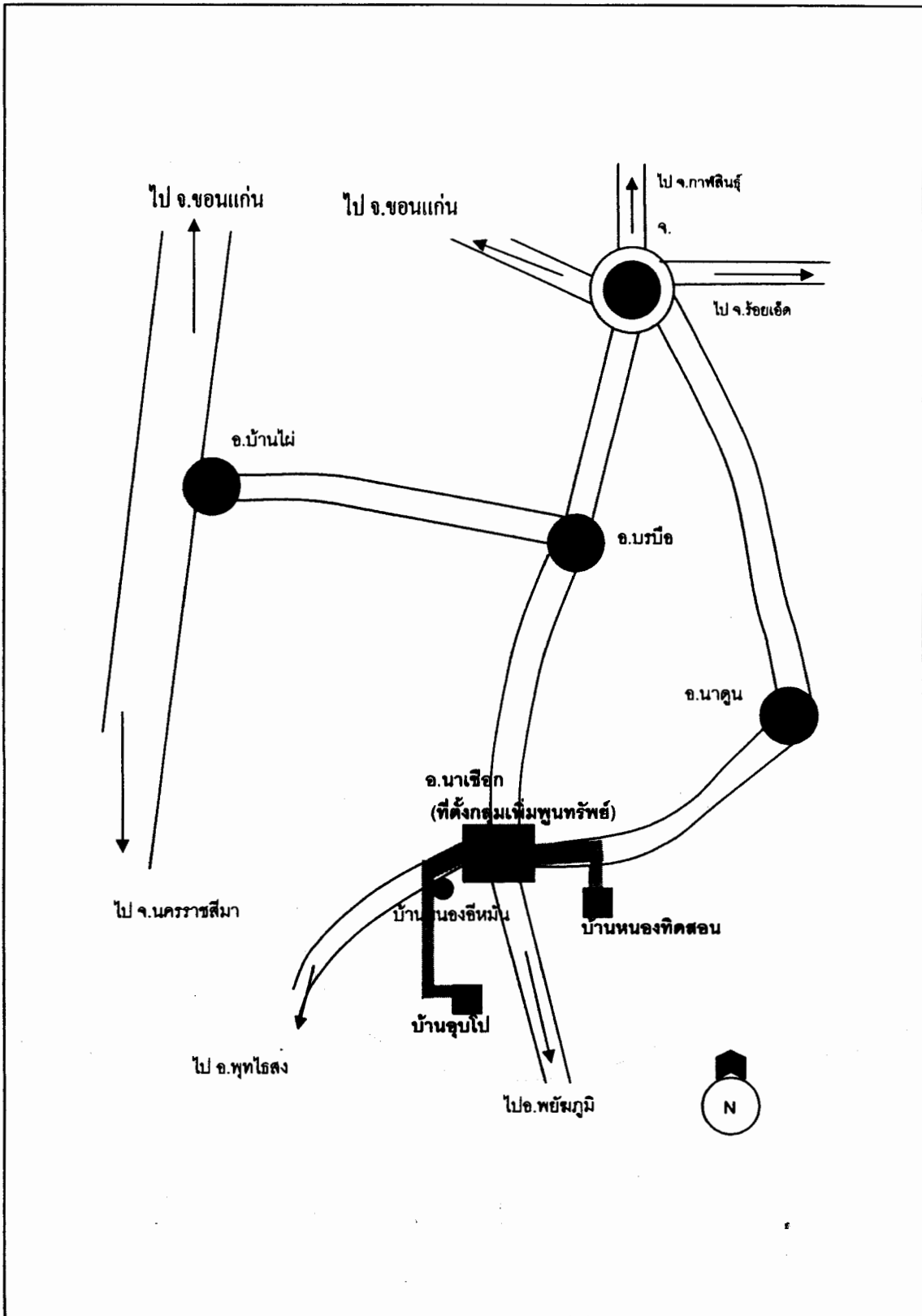


ส่วนหนึ่งของแกนนำของกลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์ เรียงจากซ้ายไปขวา นางทรงศรี มุลพาทินางสุรัตน์ มุลพาทิ นางสาวจรรณ ประเสริฐสังข์ นางสมสนิท สมใจ และนางคำพันธ์ บุญทองโท

นอกจากความตั้งใจในการผลิตผลิตภัณฑ์ของคนแล้ว กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ยังมีความต้องการในการเรียนรู้อยู่เสมอ จึงมีการติดต่อประสานงานมาที่มหาวิทยาลัย เพื่อขอความช่วยเหลือด้านการออกแบบและแปรรูปผลิตภัณฑ์ผ้าทอ จากผ้าพื้นเมืองเพื่อให้ได้วิถีคิดในการออกแบบรูปแบบที่หลากหลาย ผู้วิจัยจึงได้ขอทุนสนับสนุนการวิจัยจากคณะกรรมการวัฒนธรรมแห่งชาติ เมื่อผู้วิจัยได้เข้าไปดำเนินโครงการวิจัย เมื่อผู้วิจัยเข้าไปศึกษาข้อมูลพื้นฐานด้านศักยภาพของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ พบว่า

1.กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์มีลักษณะของการดำเนินกิจกรรมเป็นกลุ่มที่จำกัดคนเฉพาะการแปรรูปผ้าทอพื้นบ้าน จากการทอผ้าของสมาชิกกลุ่มเพียง 4 คน และจากชุมชนรอบข้าง โดยเฉพาะบ้านอุบไปกับบ้านหนองทิดสอน โดยใช้ฝืนผ้าของชุมชนเป็นจุดเริ่มต้นการออกแบบและแปรรูป แต่ขาดการทำงานออกแบบร่วมกัน จึงมีปัญหาต่อการเชื่อมโยงให้เกิดการแปรรูปที่มีคุณภาพทางการออกแบบเชิงอุตสาหกรรม ที่จะต้องเริ่มต้นมาตั้งแต่การออกแบบสี ลวดลาย และเนื้อของฝืนผ้าทอ

2.จากสถานะความเป็นจริงที่กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ได้มีการติดต่อซื้อผ้ากับชุมชนบ้านหนองทิดสอน และชุมชนบ้านอุบไป ตำบลนาเชือกอยู่แล้ว ซึ่งมีความสัมพันธ์เชิงพึ่งพาระหว่างกันมาตั้งแต่ยังไม่ได้จัดตั้งกลุ่ม ผู้วิจัยจึงได้จัดให้กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ได้เปิดรับให้กลุ่มผลิตผ้าทอทั้งสองหมู่บ้านเข้าร่วมกลุ่ม ในลักษณะคลัสเตอร์ เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์จากวัฒนธรรมผ้าทอพื้นบ้านของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ ให้ก้าวไปสู่ระบบอุตสาหกรรมสินค้าชุมชน ที่จะต้องเริ่มต้นมาตั้งแต่ฝืนผ้า ซึ่งจะได้เป็นการพัฒนาการสร้างสรรค์ฝืนผ้าทอพื้นบ้านของชุมชนทั้งสอง กอปรกับกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ก็จะมีความมั่นคงด้านความแน่นอนในวัตถุดิบพื้นฐาน ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการแปรรูปเชิงอุตสาหกรรม



แผนที่การเดินทางไปยังกลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์ และบ้านหนองทิดสอนและบ้านอุบไป
เครือข่ายฝ้ายผลิตผ้าทอ

กลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์ในมิติการวิเคราะห์ชุมชนเพื่อกำหนดแนวทางการพัฒนา

การดำเนินการวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยได้รับความร่วมมือและช่วยเหลือ ด้านการจัดการตลาด จาก ผู้ช่วยศาสตราจารย์ คาริกา เสาร์ม จากคณะบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม และคุณนันทิยา จันทร์อ่อน จากบริษัทผลิตภัณฑ์ผ้าทอพื้นบ้าน THE BLUE MOON หรือ “จันทร์สีคราม” ซึ่งคุณนันทิยา จันทร์อ่อน เป็นนักเศรษฐศาสตร์ด้วย จากกรณีที่ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ คาริกา เสาร์ม และคุณนันทิยา จันทร์อ่อน ได้เข้ามาช่วยเหลือโครงการวิจัย ในมิติของการตลาด ได้มีการวิเคราะห์กลุ่ม ตามหลักการวิเคราะห์ เพื่อวางแผนการพัฒนา ดังนี้

จุดเด่น

กลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์ มีจุดเด่น ดังนี้

1. มีความชำนาญและทักษะในการแปรรูปผลิตภัณฑ์เสื้อผ้า กลุ่มช่างโดยรวมของกลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์ คือ ช่างเย็บผ้าที่ผ่านการตัดเย็บรับจ้าง ทั้งในส่วนที่เป็นการรับจ้างการเย็บผ้าโหล และเปิดร้านเย็บผ้า กลุ่มนี้โดยภาพรวมจึงมีพื้นฐานด้านการตัดเย็บมาระดับหนึ่งแล้ว จึงพร้อมที่จะแปรรูปผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ตามการออกแบบใหม่ ๆ ได้

2. เนื่องจากสมาชิกที่เป็นกลุ่มทอผ้า เป็นกลุ่มที่มีการพัฒนาผ้าทออย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะกรรมวิธีการทอที่มีความแน่น และประณีตบรรจง ทำให้มีกลุ่มลูกค้าหลักที่รับซื้อสินค้าของชุมชนพอสมควร ขณะที่กลุ่มแปรรูปก็มีลูกค้าจำนวนหนึ่ง ที่ตัดสินใจซื้อผ้ากับกลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์อยู่แล้ว กลุ่มนี้จึงถือว่ามีฐานผู้บริโภคหลักในระดับหนึ่ง ที่สามารถดำรงอยู่ได้ในตลาดระดับชุมชน

3. กลุ่มมีร้านแสดงและจำหน่ายสินค้าของกลุ่ม 3 แห่งด้วยกัน คือ ที่ทำการกลุ่มเอง และ ร้านแสดงและจำหน่ายผลิตภัณฑ์พื้นเมืองของทางอำเภอที่จัดไว้ให้ ที่ข้างที่ว่าการอำเภอนาเชือก เพื่อจำหน่ายร่วมกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอื่น ๆ นอกจากนี้ ยังมีศูนย์โอท็อปของจังหวัดมหาสารคาม เป็นสถานที่รับสินค้าของทางกลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์อีกสถานที่หนึ่ง ซึ่งสถานที่ทั้งสามสามารถวางสินค้าจำหน่ายได้ตลอดปี

4. มีผู้นำกลุ่มที่เข้มแข็ง หมายถึง นางสุรฉัตร มูลพาที และคณะกรรมการบริหาร ความเข้มแข็งในที่นี้ หมายถึง ความเข้มแข็งด้านการพัฒนาฝีมือของตนเอง ความสามารถในการปรับตัว การติดต่อประสานงานเพื่อประโยชน์ของกลุ่มกับบุคคลและหน่วยงานภายนอก

5. สมาชิกภายในกลุ่มมีความสมัครสมานสามัคคี อันเป็นผลมาจากการรวมกลุ่มเริ่มต้นมาจากอุดมคติร่วมกันที่จะพัฒนากลุ่มให้เป็นที่พึ่งของช่างแปรรูปและช่างทอในเขตนาเชือก

6. จังหวัดมหาสารคามได้กำหนดให้ผ้ามัดหมี่ลายสร้อยดอกหมาก เป็นสินค้าประจำจังหวัด ดังนั้น กลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์ที่มีศักยภาพด้านการทอผ้ามัดหมี่สร้อยดอกหมาก และแปรรูปเสื้อผ้าที่ตัด

ด้วยผ้าสร้อยดอกหมาก จึงเป็นกลุ่มที่มีโอกาสในการรับงานสั่งตัดจากหน่วยงานราชการของทางจังหวัดเป็นกรณีพิเศษ

จุดอ่อน

1. ขาดทักษะในด้านการออกแบบและพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายอย่างต่อเนื่อง ทั้งนี้ ด้วยกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์เป็นกลุ่มที่ตัดเย็บเสื้อผ้าด้วยวิธีการแบบดั้งเดิม และไม่ได้ผ่านกระบวนการเรียนรู้เกี่ยวกับการออกแบบที่สอดคล้องกับความต้องการของตลาด เมื่อเผชิญกับการตลาดชุมชนแนวใหม่ จึงถือเป็นจุดอ่อนที่ต้องปรับปรุง
2. ขาดกระบวนการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่ดี ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มผลิตได้ยังถูกจัดวางในพื้นที่และรูปแบบดั้งเดิม คือเน้นการวางสิ่งของเป็นจำนวนมาก และพยายามจะจัดวางทั้งหมดในสถานที่เดียวกัน ในมิติศิลปะตกแต่ง ทำให้ผลิตภัณฑ์เหล่านี้แย่งจุดนำ หรือแย่งความสนใจระหว่างกัน
3. ขาดการวางระบบในการจำหน่าย การจำหน่ายของกลุ่มเป็นไปในลักษณะที่อิงอยู่กับสถานที่เพียง 3 แห่ง และเป็นกลุ่มที่รอคอยลูกค้าเข้ามาถึงตนเอง ดังนั้น จึงทำให้กลุ่มขาดโอกาสในการปะทะสังสรรค์กับลูกค้ากลุ่มใหม่
4. ด้านการผลิตการกำหนดสีผ้าในขั้นตอนออกแบบได้อย่างใกล้ชิด เป็นปัญหาหลัก กล่าวคือ กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์มีข้อจำกัดในการออกแบบบนข้อจำกัดของสีผ้าเดิม ๆ ของกลุ่มช่างทอ ซึ่งในทางการออกแบบถือเสมือนช่างทอเหล่านี้เป็นผู้กำหนดจินตนาการด้านการออกแบบให้สอดคล้องกับสีผ้าทอไปในตัว

โอกาส

1. หน่วยงานราชการต่าง ๆ กำลังรณรงค์ให้บุคลากรสวมใส่เสื้อผ้าที่แปรรูปจากผ้าทอพื้นบ้าน โดยเฉพาะจังหวัดมหาสารคามเน้นให้ข้าราชการใส่ชุดที่ตัดด้วยผ้ามัดหมี่ลายสร้อยดอกหมาก จึงทำให้กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์มีโอกาสกว่าทุกกลุ่ม เพราะเมื่อพัฒนาโครงการเสร็จ กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์จะมีศักยภาพทั้งการผลิตผ้าทอ และแปรรูปได้ทันที
2. ชุมชนตั้งอยู่ใกล้แหล่งตลาด คือ ตั้งอยู่ในตัวอำเภอซึ่งมีหน่วยงานราชการ และคนชั้นกลางเข้ามาชมและใช้บริการเป็นลูกค้าจำนวนมาก

อุปสรรค

1. แนวโน้มการแข่งขันสูงมากขึ้น ปัจจุบันที่รัฐบาล ฯพณฯ ทักษิณ ชินวัตร ได้ส่งเสริมโครงการ OTOP ขึ้น เป็นการกระตุ้นให้ชุมชนต่าง ๆ ทั้งประเทศพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนเองและนำออกมาสู่การเป็นสินค้า จึงเป็นการเพิ่มคู่แข่งทางการค้าจำนวนมาก
2. เสื้อผ้าที่กลุ่มผลิตเป็นรูปแบบที่มีกลุ่มอื่น ๆ ผลิตออกมาซ้ำกันเป็นจำนวนมาก แม้ว่า

ชุมชนจะมีความได้เปรียบที่มีการส่งเสริมจากภาครัฐให้มีการสวมใส่เสื้อผ้าไทย แต่แนวโน้มการแข่งขันในกลุ่มตัดเย็บเสื้อผ้าทอก็เริ่มสูงขึ้น ทำให้ผ้าของชุมชนจำหน่ายได้ยากขึ้น จึงจำเป็นต้องอย่างยิ่งที่จะพัฒนาการนำผ้าทอมาแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายและมีคุณภาพ พร้อมทั้งสร้างตราสินค้าของชุมชน เพื่อเป็นการรับประกันคุณภาพสินค้าให้แก่ลูกค้าและสร้างมาตรฐาน ให้แก่ผลิตภัณฑ์ของชุมชนด้วย

(คาริกา เสาร่วม และ นันทิยา จันทร์อ่อน. 2547)

ปฏิบัติการวิจัยแบบชุมชนมีส่วนร่วม :

จากกลุ่มเน้นช่างเย็บชุดการขยายคลัสเตอร์กับกลุ่มช่างทอ

จากฐานข้อมูลการวิเคราะห์ข้างต้น ผู้วิจัยได้วางแผนงานร่วมกันกับแกนนำทั้งหมดของกลุ่ม และได้ชี้แจงให้ร่วมพิจารณาศักยภาพพื้นฐานของกลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์ ถึงข้อจำกัดด้านการผลิตสินค้า และการเพิ่มทุนศักยภาพของกลุ่มตน จึงมีความเห็นร่วมกันว่า หากจะก้าวไปสู่อุตสาหกรรมสินค้าชุมชนได้อย่างมั่นคง กลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์จะต้องมีการขยายสมาชิกเพื่อให้พื้นที่กับกลุ่มช่างทอ เข้ามาร่วมกลุ่มด้วย เพราะว่า เมื่อการออกแบบและการผลิตดำเนินไปจะต้องสามารถกำหนดลักษณะรูปแบบผลิตภัณฑ์ได้ตั้งแต่สินค้า



นางทองคุณ ศรีเรือง สมาชิกคนหนึ่งของกลุ่ม กำลังแปรรูปเสื้อที่ศูนย์แปรรูปของกลุ่ม



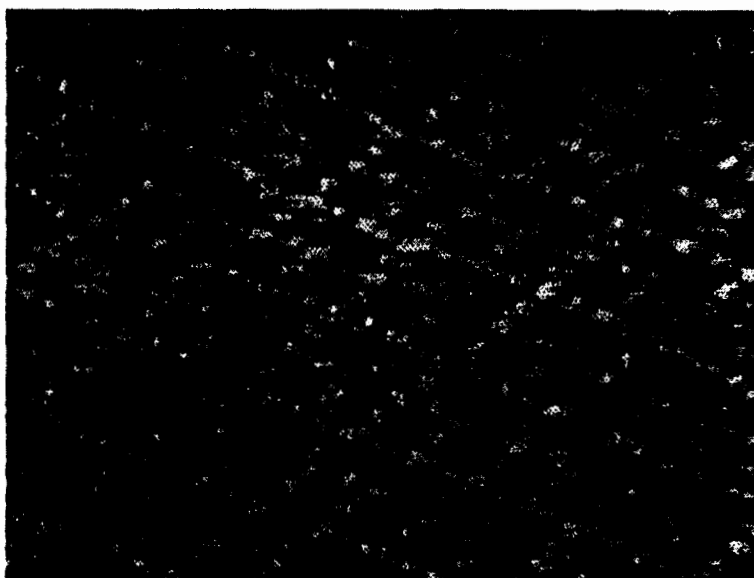
ศูนย์แปรรูปผลิตภัณฑ์กลุ่มแม่บ้านเพิ่มทุนทรัพย์

นอกจากนี้ จากการที่ผู้วิจัยเข้าไปศึกษาชุมชนที่ส่งผ้าให้กับกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์มาแปรรูป พวกเขาที่ต้องการความมั่นคง และต้องการรับการพัฒนาการทอผ้าของตน โดยเฉพาะฝ้ายว่า ควรจะให้ออกมาในรูปแบบ สีเส้นและเส้นใยอย่างไรจึงจะสามารถ เชื่อมโยงกันกับกลุ่มแปรรูปและตลาดต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ประการสำคัญจะเป็นการดึงเอาจุดแข็งของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ที่ตั้งอยู่ในบริเวณพื้นที่วัฒนธรรม หรือแอ่งวัฒนธรรมการทอผ้ามัดหมี่ ทั้งด้วยวิถีธรรมชาติและสีเคมีอันเลื่องชื่อ โดยเฉพาะการทอผ้ามัดหมี่ลายสร้อยดอกหมาก ซึ่งเป็นผ้าทอที่เป็นสัญลักษณ์ของจังหวัดมหาสารคาม

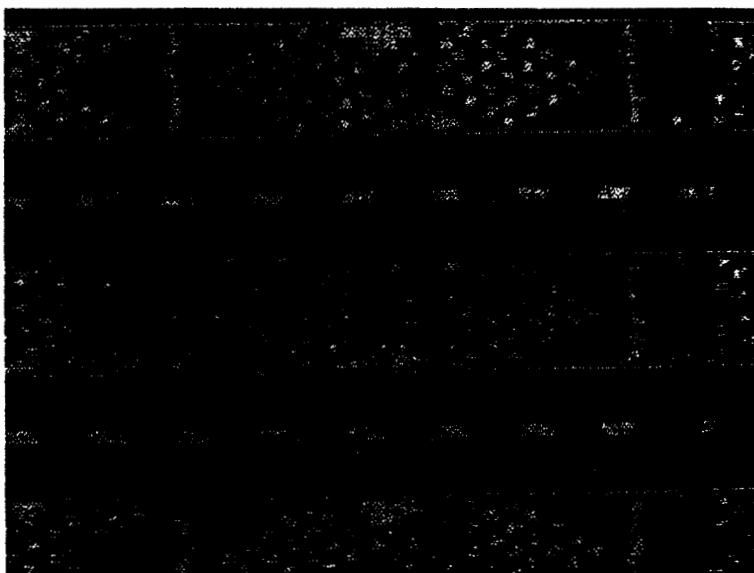
ผู้วิจัยได้สนับสนุนให้กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ได้เชื่อมโยงและขยายกลุ่มของตนไปสู่ สมาชิกที่ฝ้ายที่มีการผลิตฝ้ายให้เป็นสมาชิกของกลุ่ม เพื่อที่กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์จะสามารถขยายความคิดเชิงการออกแบบผลิตภัณฑ์เริ่มตั้งแต่การผลิตฝ้าย จึงมีแม่บ้านทอผ้าจากบ้านหนองทิดสอน ตำบลนาเชือก กับชุมชนบ้านอุบโป ตำบลหนองเม็ก อำเภอนาเชือก มาร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ จึงมีสมาชิกเพิ่มจำนวนเป็น 50 คนพอดี (ข้อมูลเมื่อเดือนมกราคม 2548)

กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ จึงได้มีโอกาสสร้างความเข้มแข็งให้กับตนเอง ด้วยการพัฒนาฝ้ายควบคู่ไปกับการแปรรูป ดังนั้น กลุ่มทอผ้าบ้านหนองทิดสอน และบ้านอุบโป ภายใต้การเป็นสมาชิกเครือข่ายกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ จึงมีการพัฒนาสีผ้าทอของตน คลอบไปด้วยขั้นตอนการออกแบบผลิตภัณฑ์สินค้าชุมชน โดยไม่ให้สีผ้าเป็นข้อจำกัดหรือตัวกำหนดจินตนาการของผลิตภัณฑ์ ในการออกแบบและตัดเย็บ ก่อเกิดผ้าทอคุณภาพทั้งแบบสมัยใหม่ แบบประยุกต์และแบบดั้งเดิม มีสีผ้าหลัก ๆ ที่ทางกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์และเครือข่ายคลัสเตอร์บ้านอุบโปและหนองทิดสอน สามารถพัฒนาได้ ดังนี้

1. ฝ้ายไหม-ฝ้ายฝ้ายพื้นเรียบ
2. ฝ้ายไหม-ฝ้ายฝ้ายลายมัดหมี่ประยุกต์
3. ฝ้ายไหม-ฝ้ายฝ้ายลายเรขาคณิต และลายอิสระ
4. ฝ้ายไหมลายสร้อยดอกหมาก



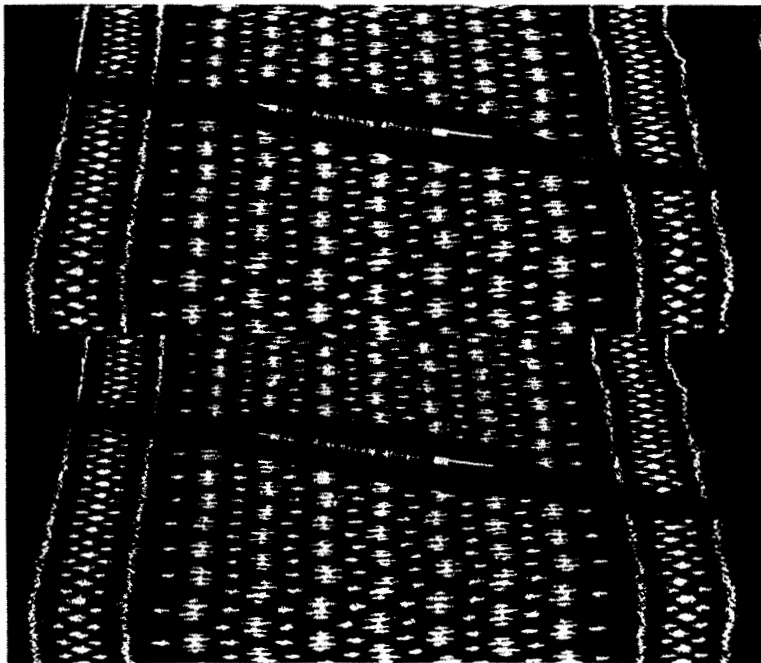
ฝืนผ้าลายสร้อยดอกหมาก ฝีมือชาวบ้านหนองทิดสอน



ผ้าไหมมัดหมี่ดั้งเดิมของชาวบ้านหนองทิดสอน



ผ้ามัดหมี่ลายอิสระของโครงการวิจัย



ผ้ามัดหมี่ประยุกต์ของโครงการวิจัย

ในสินค้าที่ทางกลุ่มสามารถพัฒนาได้ข้างต้น สามารถจำแนกได้ทั้งสินค้าเชิงอนุรักษ์ เพื่อเน้นตอบสนองกระแสการสร้างเอกลักษณ์ของจังหวัดมหาสารคาม ที่กระตุ้นให้มีการสวมใส่ผ้าทอลายสร้อยดอกหมากอย่างแพร่หลาย จึงเสมือนเป็นการกระตุ้นและเสริมสร้างให้กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ ได้มีความเข้มแข็ง และพัฒนาตนเองทั้งด้านการผลิตสินค้าและการแปรรูปผ้าไหมลายสร้อยดอกหมากอย่างเร่รุด อย่างไรก็ตาม สินค้าดังกล่าวก็ค่อนข้างจะสถิตอยู่กับลักษณะรูปแบบดั้งเดิม โดยเฉพาะสีและลวดลาย คณะวิจัยฯ ทำให้เกิดความชัดเจนและได้นำความรู้ด้านการออกแบบมาเสริมสร้างการวางโครงสร้างสีสินค้า ให้สามารถรองรับรสนิยมการบริโภคของทำงาน

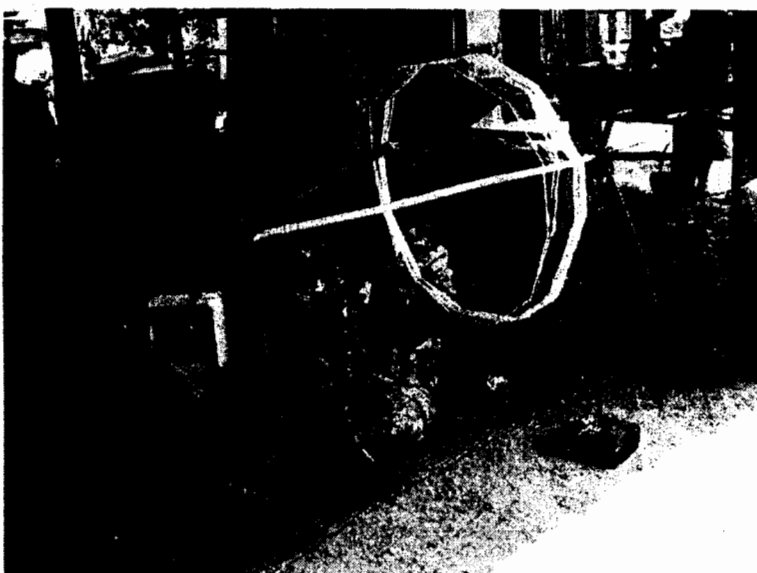
โดยเฉพาะในหมวดของการออกแบบและแปรรูปแฟชั่นจากผ้าทอพื้นบ้าน ซึ่งในช่วงระยะของการรับการถ่ายทอดเทคโนโลยีด้านการออกแบบและแปรรูป กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ทำได้ดีมาก ผลงานของกลุ่มได้รับการยกย่องจากคณะอาจารย์ นักวิจัย และนักออกแบบแฟชั่นที่ผู้วิจัยเชิญมาเป็นวิทยากร ซึ่งผลงานของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ในส่วนเครื่องนุ่งห่ม ได้กลายเป็นผลิตภัณฑ์ที่ต้องการของตลาดมาก โดยเฉพาะกลุ่มข้าราชการ และการตัดเย็บเพื่อส่งจำหน่าย ในขณะเดียวกัน ผ้าทอพื้นบ้านของบ้านหนองทิดสอนและบ้านอุบ ไปที่ถูกออกแบบและแปรรูปเป็นผลงานแฟชั่นร่วมสมัย ถูกนำไปจัดวางแสดงที่ร้านจำหน่ายของกลุ่ม ก็พลอยได้รับการสั่งตัดตามไปด้วย เพียงไม่กี่วันก็ถูกซื้อไปสวมใส่ทันที ซึ่งกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ก็ได้ขยายงานผลิตภัณฑ์กลุ่มแฟชั่นเป็นสินค้าหลักของคนอีกชนิดหนึ่ง ฯลฯ ดังจะได้กล่าวถึงในขั้นตอนวิจัยในบทต่อไป



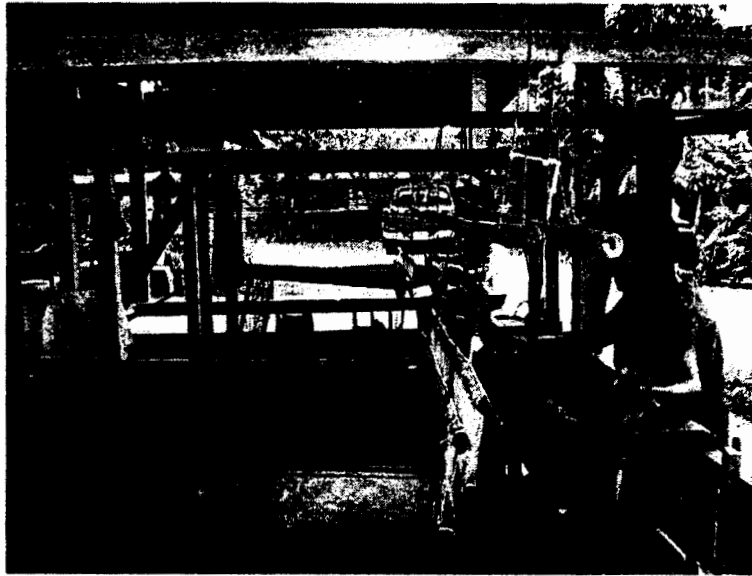
แม่เฒ่าชาวบ้านหนองทิดสอนกำลังผลิตเส้นไหมวัดอุคิบน้ำของห้วงโซ่อุปทานการผลิตให้กับกลุ่มใช้ผลิตผ้าทอเพื่อส่งให้กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์นำไปแปรรูป



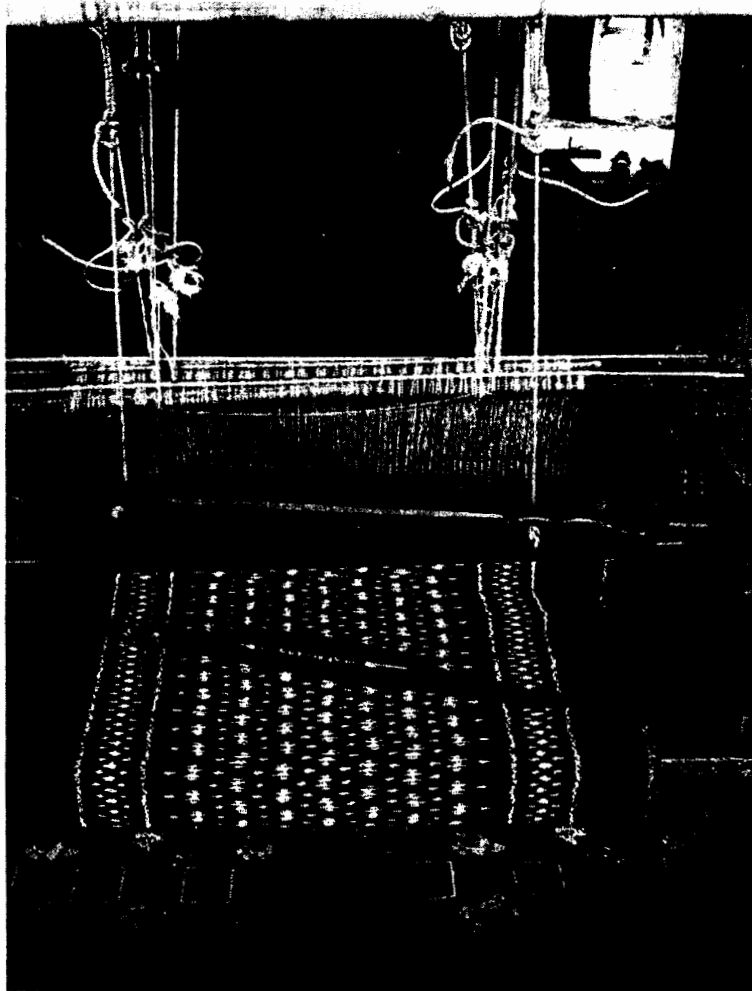
เส้นไหมพร้อมเข้าสู่กระบวนการทอ



เตรียมเส้นไหมสำหรับทอผ้าแบบต่างๆ



การทอผ้าตามลวดลายที่กำหนด





การออกแบบ



การแปรรูป





ผลิตภัณฑ์พร้อมจำหน่าย

การบริหารจัดการกลุ่มเน้นการแบ่งงานเชิงธุรกิจในระบบคลัสเตอร์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ คาริกา เสาร่ม และ คุณนันทยา จันทร์อ่อน จากบริษัทผลิตภัณฑ์ผ้าทอพื้นบ้าน THE BLUE MOON ได้เข้ามาช่วยเหลือในการวางแผนบริหารจัดการกลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์ และร่วมกันวางแผนและดำเนินการแบ่งเป็น 3 ฝ่าย แต่ละฝ่ายต่างทำงานประสานสัมพันธ์กัน เพื่อเป้าหมายในการพัฒนาผลิตภัณฑ์สู่อุตสาหกรรมสินค้าชุมชน ดังนี้

1. ฝ่ายทอสินค้า มี 2 ชุมชน คือชุมชนบ้านหนองทิดสอน ตำบลนาเชือกกับชุมชนบ้านอุบไป ตำบลหนองเม็ก อำเภอนาเชือก สำหรับชุมชนหลังมีการผลิตได้น้อยกว่าแต่ฝีมือประณีตมาก ฝ่ายนี้มีหน้าที่ผลิตสินค้าทอชนิดต่าง ๆ คิงที่นำเสนอในช่วงแรก ซึ่งนอกจากจะทำการผลิตแบบดั้งเดิมแล้ว ยังมีการประยุกต์ด้วยการออกแบบและนำเสนอจากฝ่ายแปรรูป สำหรับผลิตภัณฑ์ผ้าทอกลุ่มนี้ จะจัดวางจำหน่ายทั้งในส่วนที่เป็นสินค้าโดยตรง และส่วนที่ถูกนำไปแปรรูปโดยฝ่ายแปรรูปผลิตภัณฑ์

2. ฝ่ายแปรรูปผลิตภัณฑ์ เป็นกลุ่มที่มีหน้าที่ในการนำเอาสินค้าทอพื้นบ้านมาแปรรูปและเป็นกลุ่มที่มีบทบาทต่อความสำเร็จของกลุ่ม ซึ่งกลุ่มสมาชิกฝ่ายนี้ทำงานเชิงการออกแบบร่วมกับผู้วิจัยอย่างใกล้ชิด มีจำนวน 5 คน คือ

1. นางสมใจ สมสนิท
2. นางสุรัศน์ มูลพาที
3. นางจรรยาศรี จันทะสาน
4. นางคำแปลง ศิวนวน
5. นางจันทรวล ปะการะโพธิ์

3. ฝ่ายการตลาด เป็นฝ่ายที่นำเอาผลงานของกลุ่มที่ 1 และ 2 ออกจำหน่ายสู่สาธารณชน ซึ่งการจำหน่ายจะมี 3 ลักษณะคือ

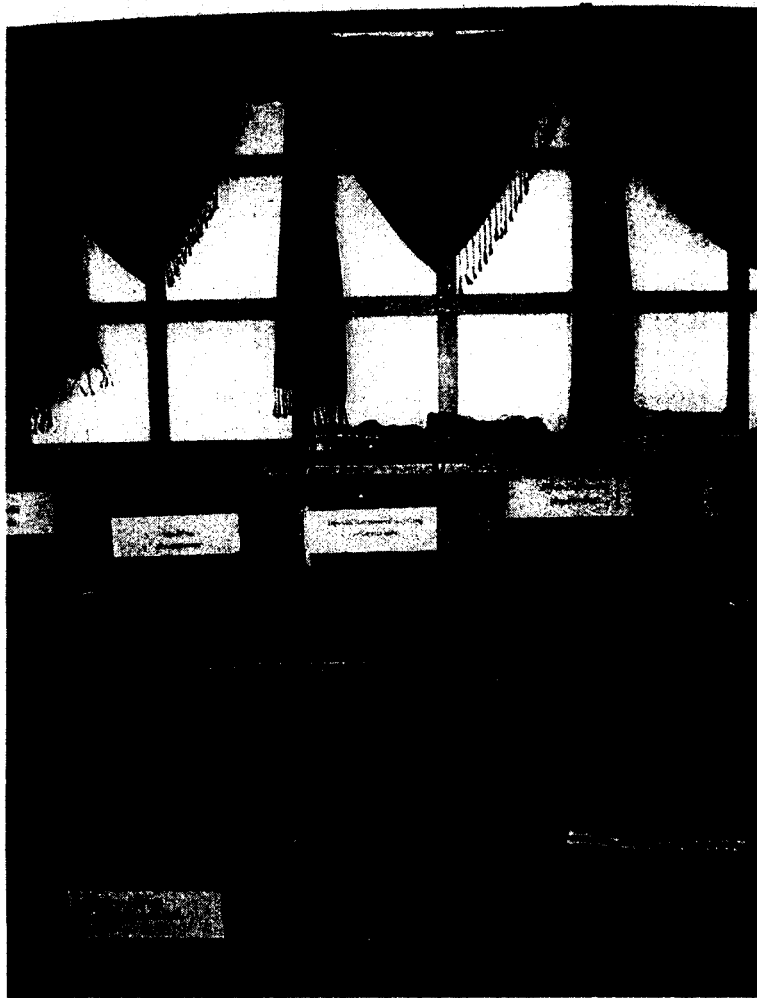
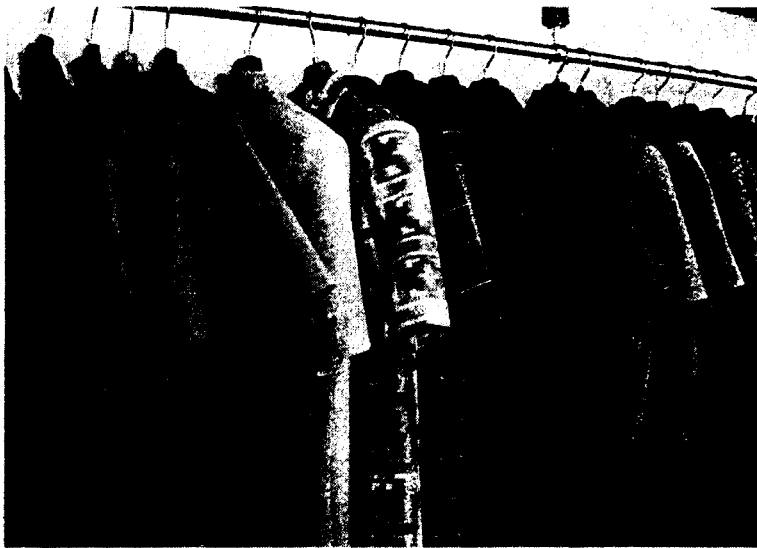
3.1 จำหน่ายตรง ณ ที่ทำการกลุ่ม ซึ่งตั้งอยู่ตรงกันข้ามกับที่ว่าการอำเภอนาเชือก และตั้งแต่เดือนตุลาคม 2547 เป็นต้นมาทางอำเภอนาเชือกได้สร้างศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ในชุมชน ณ ที่ว่าการอำเภอ ซึ่งทั้งสองส่วนมีผลงานของกลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์เป็นผลงานหลักของการจำหน่าย

3.2 การฝากขาย และการออกร้านจำหน่าย ณ สถานที่ต่าง ๆ

3.3 การจำหน่ายโดยการส่งออเดอร์สินค้า หรือผลิตภัณฑ์จากชุมชนหรือบริษัทอื่น ๆ ให้ทางกลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์แปรรูปให้ ซึ่งในกรณีนี้กำลังเริ่มเป็นรายได้หลักของกลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์ ซึ่งก็ส่งผลเชิงการวิจัยติดตามมา กล่าวคือ เมื่อสินค้าตัวใดได้รับการสั่งทำมาก กลุ่มก็มักจะใส่ใจการพัฒนาผลิตภัณฑ์ตัวใหม่

นำสินค้าออกสู่ตลาด





บทที่ 4

การวิเคราะห์ ความสัมพันธ์ระหว่างผลิตภัณฑ์ผ้าทอพื้นบ้าน กับความต้องการของตลาดกลุ่มต่าง ๆ

การศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความต้องการของตลาดกับลักษณะรูปแบบผลิตภัณฑ์

รายงานวิจัยบทนี้ เป็นบทที่ว่าด้วยการวิจัยตลาด ในมิติการศึกษาความสัมพันธ์ระหว่างความต้องการของตลาดกับลักษณะรูปแบบผลิตภัณฑ์ เพื่อรองรับการออกแบบและแปรรูปผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ ดังนี้

จากการที่คณะผู้วิจัย¹ ได้ทำการศึกษาวิเคราะห์กลุ่มและบริบทของชุมชน ทั้งในส่วนที่เป็นบริบททั่วไปของชุมชน ศักยภาพ และลักษณะเฉพาะด้านผลิตภัณฑ์สิ่งทอของกลุ่มผู้ผลิต ที่ประสบความสำเร็จในการจำหน่ายและผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ทั้งนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาภาพรวมของผลิตภัณฑ์ผ้าทอพื้นบ้านของกลุ่มต่าง ๆ ทั้งในส่วนของการทำงานสนาม การศึกษาผ่านเอกสารสิ่งพิมพ์ และสื่ออินเทอร์เน็ต เพื่อหาความสัมพันธ์ระหว่างความต้องการของตลาดผ้าทอพื้นบ้าน และลักษณะผ้าทอและผลิตภัณฑ์จากผ้าทอ เพื่อใช้เป็นพื้นฐานในการรองรับการออกแบบ และแปรรูปผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดกลุ่มต่าง ๆ ดังนี้

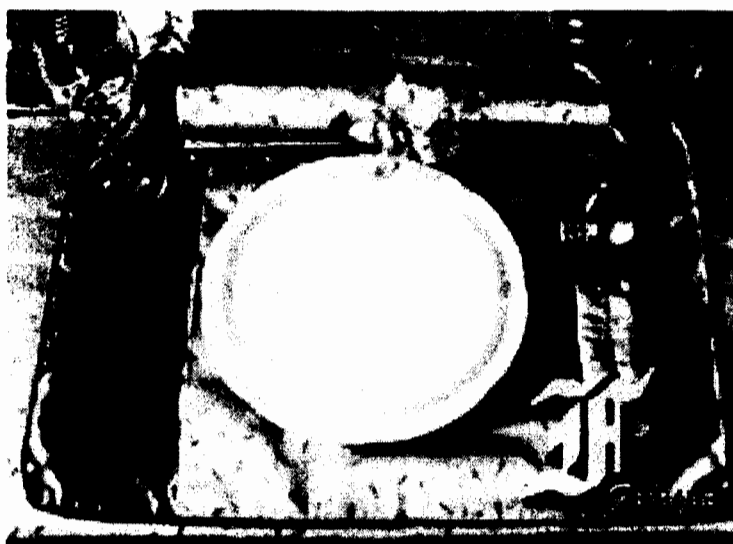
1. วิเคราะห์รูปแบบและทิศทางการออกแบบผลิตภัณฑ์จากผ้าทอพื้นบ้าน

1.1 การออกแบบสินค้าจากผ้าทอพื้นบ้านเพื่อตลาดส่งออก

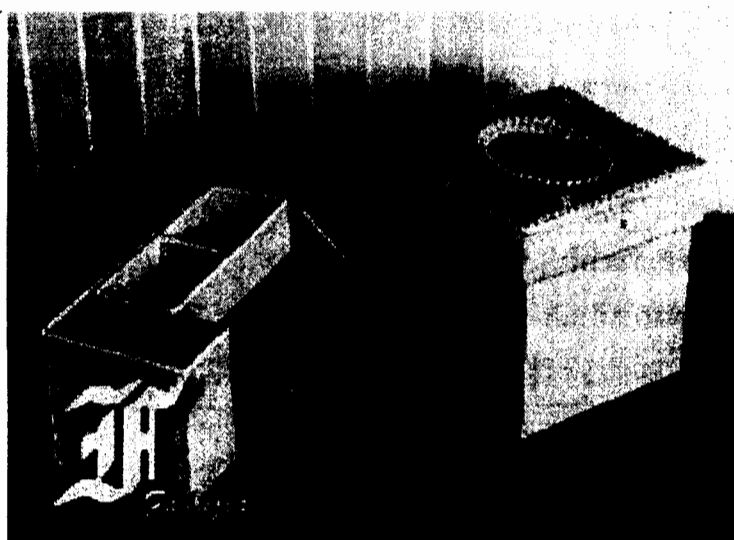
จากการศึกษาพบว่าผู้ผลิตสินค้าแปรรูปจากผ้าทอพื้นบ้านของไทย เป็นผู้ผลิตเพื่อการส่งออกหลายราย เช่น บริษัทนีโอทริคโลฟ จำกัด บริษัทชินวัตรไหมไทย ในเขตจังหวัดเชียงใหม่ บริษัทจิมทอมป์สัน และอื่น ๆ ในกรุงเทพฯ ทำการผลิตเพื่อส่งขายแก่ตลาดต่างประเทศเป็นหลัก ได้แก่ ประเทศญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา และยุโรป เป็นต้น สินค้าหลักของบริษัท ได้แก่ เสื้อผ้าและเครื่องนุ่งห่ม ซึ่งมีการออกแบบให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค ที่เป็นลูกค้าหลัก เช่น ในตลาดญี่ปุ่น

¹ คณะผู้วิจัย ในที่นี้ ประกอบด้วย รศ.ศุภชัย สิงห์ยะบุศย์ และ แกนนำสมาชิกกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ ทั้งที่เป็นช่างแปรรูปและช่างทอพื้นบ้านซึ่งทำงานร่วมกันในขั้นตอนการวางแผนและดำเนินการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตน

คือ ผู้หญิงวัยทำงาน จึงออกแบบเสื้อผ้าเป็นชุดทำงานสำหรับบุรุษและสตรี เสื้อโค้ทสำหรับประเทศที่มีอากาศหนาว ที่สามารถสังเคราะห์แนวทางมาใช้ในการพัฒนากลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ ก็คือด้านโทนสี การให้สีที่อบอุ่นเป็นธรรมชาติและมีความคลาสสิก เช่น สีน้ำตาล สีเทา และสีดำ โดยจะไม่มีสินค้าที่สีสันฉูดฉาดซึ่งไม่เป็นที่นิยมของผู้บริโภคกลุ่มนี้ สำหรับกลุ่มลูกค้าในแถบยุโรปและอเมริกา นิยมผ้าสีสันสดใส มีรูปแบบที่ทันสมัยและแปลกใหม่อยู่เสมอ และลูกค้าในกลุ่มประเทศแถบเอเชียจะนิยมผลิตภัณฑ์ที่มีสีสันที่เป็นมงคล เช่น สีทอง สีแดง สีขาว และสีเขียว เป็นต้น ชอบแบบเรียบง่ายแต่มีการตกแต่งเพื่อเพิ่มคุณค่า นอกจากนี้ยังมีการออกแบบทั้งลวดลายผ้า เส้นใย สีสัน และรูปแบบสินค้า โดยใช้ข้อมูลด้านความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเป็นพื้นฐานในการออกแบบ



ผลิตภัณฑ์เพื่อตลาดส่งออก



1.2 การออกแบบสินค้าแปรรูปจากผ้าทอพื้นบ้านเพื่อตลาดภายในประเทศ

การผลิตสินค้าแปรรูปจากผ้าทอพื้นบ้านเพื่อส่งจำหน่ายแก่ตลาดในประเทศ ผู้ผลิตส่วนมากเป็นกลุ่มแม่บ้านที่รวมกลุ่มกันผลิตจากแหล่งต่าง ๆ ทั่วประเทศ จากการศึกษาภาพรวมของการผลิตสินค้าของกลุ่มชุมชน ที่ประสบความสำเร็จทั้งในด้านการผลิตและการจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากผ้าทอพื้นบ้าน มีปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จ ได้แก่

ด้านการผลิต

จะต้องเป็นกลุ่มที่มีการรวมตัวกันเพื่อผลิตสินค้าอย่างเข้มแข็งและต่อเนื่อง และนอกจากนั้นควรมีเครื่องจักรการผลิตที่กว้างขวาง ที่สามารถรองรับขนาดการผลิตขนาดใหญ่ในระบบการผลิตแบบกึ่งอุตสาหกรรมให้ได้ มีเทคนิคการผลิตที่ตีส่งผลให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพในปริมาณที่ทันกับความต้องการของตลาด และด้านการออกแบบ จะต้องมีเอกลักษณ์ของสินค้าที่ผลิตอย่างโดดเด่น คือ ทั้งในส่วนของผ้าที่นำมาเป็นวัตถุดิบ รูปแบบที่ทำการผลิต ประกอบการกับเทคนิคการเพิ่มคุณค่าและสร้างจุดเด่นให้แก่สินค้า กลุ่มตลาดของผู้ที่นิยมบริโภคสินค้าแปรรูปจากผ้าพื้นบ้าน ผู้บริโภคทั้งกลุ่มผู้นิยมสินค้าพื้นเมือง กลุ่มผู้บริโภคสินค้าอนุรักษ์ธรรมชาติ ควรเป็นสินค้าที่แสดงลักษณะเฉพาะตน อีกทั้งยังมีการปรับปรุงยุค ทั้งในส่วนของสี และลวดลาย เพื่อให้สอดคล้องกับรสนิยมของตลาด แต่ให้คงความเป็นท้องถิ่นเอาไว้ได้ สินค้าควรมีความเรียบง่ายและเน้นประโยชน์ใช้สอยของผู้บริโภคเป็นหลัก

ด้านการวางโครงสร้างระบบการผลิตสินค้าแปรรูป

การวางโครงสร้างระบบการผลิตสินค้าแปรรูปจากผ้าทอพื้นบ้าน จากการศึกษาโครงสร้างการผลิตของกลุ่มชุมชนที่ประสบความสำเร็จในด้านการผลิต อาทิ กลุ่มแปรรูปผ้าบ้านแม่แรง อำเภอป่าซาง จังหวัดลำพูน ซึ่งสามารถทำรายเข้าเข้าสู่ชุมชนขนาดเล็ก 108 หลังคาเรือน ถึงปีละ 5 ล้านบาท (เจริญ กำแพงทิพย์, 2547 : สัมภาษณ์) ทั้งในส่วนของปริมาณและคุณภาพของสินค้า โดยแต่ละชุมชนจะมีลักษณะร่วมในกระบวนการผลิต ได้แก่ มีการแบ่งสมาชิกเป็นกลุ่มย่อย คือ กลุ่มทอผ้าและกลุ่มแปรรูปผ้าทอ ซึ่งทั้งสองกลุ่มจะทำงานเชื่อมโยงกัน โดยมีประธานกลุ่มเป็นผู้บริหารจัดการทั้งด้านการเงินและการควบคุมการผลิต โดยจะเป็นผู้รับออเดอร์สินค้ามาแล้วทำการวางแผนการผลิตให้แก่สมาชิก เพื่อให้ผลิตสินค้าได้ทันตามกำหนดส่งสินค้า แล้วจัดหาสมาชิกที่จะทำหน้าที่ทอและแปรรูปผ้าทอมารับผิดชอบการผลิตสินค้าแต่ละรอบจนครบ หลังจากนั้นจะเป็นผู้จัดส่งสินค้าและเรียกเก็บเงินมาจัดสรรให้แก่สมาชิกต่อไป จากกระบวนการผลิตที่กล่าวมาจะเห็นโครงสร้างของระบบการผลิตสินค้าตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งส่วนมากเป็นการผลิตสินค้าส่งในปริมาณมาก แม้ว่าจะต้องผลิตสินค้าในปริมาณมากและต้นทุนสูงแต่กลุ่มจะมีความเสี่ยงน้อย เนื่องจากทำการผลิตตามความต้องการ

ของลูกค้า จึงขายสินค้าได้แน่นอนไม่มีสินค้าตกค้าง ส่วนการผลิตเพื่อจำหน่ายรายย่อยสมาชิกแต่ละครัวเรือนจะทำการผลิตสินค้าเอง ทั้งช่างทอและแปรรูป แล้วจึงนำสินค้ามารวมกันเพื่อจัดจำหน่ายในนามของกลุ่ม ซึ่งการจัดโครงสร้างการผลิตแบบนี้ทำให้สมาชิกมีการกระจายรายได้อย่างทั่วถึงด้วยการจัดสรรการรับงานของประธานกลุ่ม และแต่ละครัวเรือนมีรายรับสม่ำเสมอเนื่องจากแม้เมื่อไม่รับงานผลิตสินค้าตามออเดอร์ก็ยังสามารถผลิตสินค้าของตนเองออกมาฝากขายได้อย่างต่อเนื่อง



ผู้วิจัย ขณะเก็บข้อมูลการบริหารการผลิตผลิตภัณฑ์แปรรูปจากผ้าพื้นบ้าน กับคุณป้า วนิดา
กำแพงทิพย์ ประธานกลุ่มแปรรูปผ้าทอพื้นบ้าน ตำบลแม่แรง อ.ป่าซาง จ.ลำพูน

การนำเสนอผลิตภัณฑ์เชิงธุรกิจแบบองค์รวม

การนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่ดีจะสามารถเพิ่มมูลค่าแก่สินค้าแปรรูปจากผ้าพื้นบ้านได้เป็นอย่างดี ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาและวิเคราะห์รูปแบบการนำเสนอที่มีความเหมาะสมและสอดคล้องกับผลิตภัณฑ์ คือ การนำเสนอเอกลักษณ์ในลักษณะรูปแบบของผ้าทอพื้นบ้านที่เน้นการอนุรักษ์และการพัฒนา มีการวิเคราะห์และนำเสนอเสน่ห์แห่งผ้าทอท้องถิ่น ในแง่มุมของการบริโภคคุณค่าแห่งภูมิปัญญาดั้งเดิม ที่ผ่านการสร้างสรรค์ให้งดงาม สูงส่ง และทันสมัย โดยนำเสนอคุณค่าของผ้าผ่านกระบวนการผลิตทุกขั้นตอน ที่รังสรรค์ขึ้นโดยคนและธรรมชาติทั้งสิ้น เช่น เริ่มตั้งแต่การปลูกต้นฝ้าย การเก็บฝ้าย การรีด และเข็นฝ้ายด้วยมือ หรือถ้าเป็นผ้าไหมก็ให้เห็นกระบวนการผลิตไหมด้วยชุมชนตั้งแต่ระยะเริ่มต้น มิใช่การซื้อเส้นใยจากโรงงาน (จะทำให้ผู้บริโภคระดับบนสนใจมาก) การทอด้วยมือคน แต่จากกระบวนการผลิตแบบดั้งเดิมนี้ ผู้ผลิตจะต้องผสมผสานเข้ากับกระบวนการออกแบบให้เกิดความงามแบบสมัยใหม่ให้กับผืนผ้า ทำให้เกิดคุณค่าใหม่ที่เป็นเอกลักษณ์กับผ้าทอของตน และเมื่อนำผ้ายดังกล่าวมาแปรรูปจำหน่ายจะสามารถจำหน่ายได้ในราคาสูง การนำเสนอกระบวนการต่าง ๆ ดังกล่าวอาจทำได้ด้วยวิธีง่าย ๆ คือ การนำเสนอผ่านเอกสารแนะนำกลุ่ม หรือสื่อที่กลุ่มสามารถเข้าถึงได้ เช่น วิทยุ ชุมชน นอกจากนั้นเมื่อทำการนำเสนอผลิตภัณฑ์จากผ้าทอพื้นบ้านในเชิงธุรกิจอุตสาหกรรม ผู้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายต่าง ๆ ควรนำเสนอในลักษณะขององค์รวมของสินค้า คือ สร้างให้ผู้บริโภคเห็นภาพเรื่องราวและความเป็นมาของผืนผ้า ผลิตภัณฑ์ และโดยเฉพะอย่างยิ่งการขึ้นชั้นถึงคุณภาพให้กับลูกค้า โดยการสร้างตราสินค้าหรือแบรนด์เนมให้แก่ผลิตภัณฑ์ด้วย ซึ่งส่วนมากมักจะทำได้ด้วยการใช้แพ็คเกจที่สวยงาม ประกอบกับตราสินค้าและเอกสารประกอบสินค้า เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์อย่างครบวงจร อันจะเป็นเทคนิควิธีการเพิ่มมูลค่าให้แก่สินค้าได้อย่างประสบความสำเร็จ



การศึกษาฐานกลุ่มแปรรูปผลิตผ้าพื้นเมืองที่ร้านกำป้อที่จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อศึกษาลักษณะรูปแบบใน
การแปรรูปผลิตภัณฑ์จากผ้าทอพื้นเมืองของคนให้ตอบสนองลูกค้ากลุ่มต่าง ๆ

อย่างไรก็ตาม จากการศึกษาความสัมพันธ์ของตลาดผ้าทอและผลิตภัณฑ์จากผ้าทอ เพื่อรองรับการออกแบบผลิตภัณฑ์ต้นแบบผลิตภัณฑ์ สามารถสรุปได้ดังนี้

1. ลักษณะตลาดสินค้าแปรรูปจากผ้าทอพื้นบ้าน

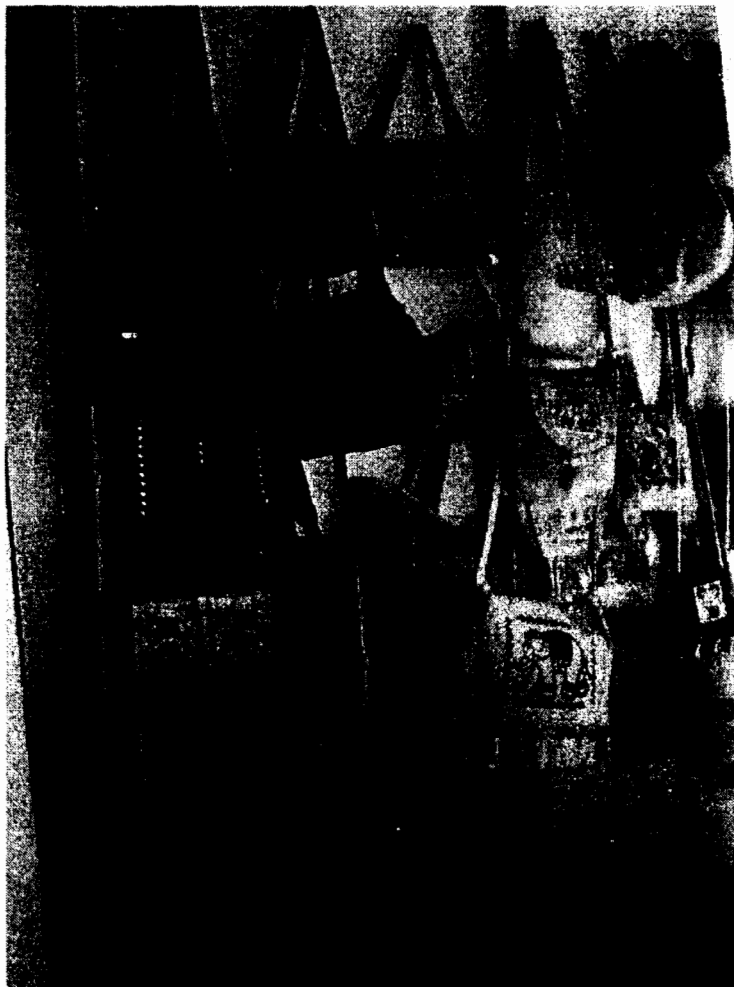
จากการศึกษาด้านการตลาดผู้วิจัยสรุปภาพรวมของตลาดสินค้าแปรรูปจากผ้าทอพื้นบ้าน แล้วสามารถจำแนกตลาดออกได้เป็น 3 ลักษณะ ได้แก่

ตลาดระดับล่าง



บางส่วนของผลิตภัณฑ์กลุ่มแปรรูปผ้าทอพื้นบ้าน ตำบลแม่แรง อ.ป่าซาง จ.ลำพูน ซึ่งเป็นกลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์เพื่อตลาดระดับล่างที่มีชื่อเสียงของภาคเหนือ

คำว่าตลาดระดับล่างหมายถึง ตลาดที่จำหน่ายสินค้าผ้าทอพื้นบ้านราคาต่ำมีลักษณะโดยรวม คือ สินค้าคุณภาพค่อนข้างต่ำ จำหน่ายราคาถูกทั้งปลีกและส่ง ไม่มีการออกแบบรูปแบบมากนัก แต่ละแบบมีการผลิตสินค้าออกมาเป็นจำนวนมาก และไม่มีการสร้างแบรนด์ของสินค้า ลูกค้านิยมมาก เป็นพ่อค้าคนกลางที่ต้องการซื้อของราคาถูกไปจำหน่ายยังแหล่งอื่น นักท่องเที่ยวที่ซื้อสินค้าเป็นของฝากญาติพี่น้องเป็นที่ระลึก และกลุ่มผู้บริโภคที่มีรายได้น้อย แหล่งจำหน่ายสินค้าลักษณะนี้ส่วนมากอยู่ที่ตลาดที่เป็นศูนย์กลางทั้งในระดับท้องถิ่นและส่วนกลาง เช่น ตลาดจตุจักร ตลาดบางลำพู สำเพ็ง และ ในท้องถิ่นภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่เห็นได้ชัด คือ ตลาดบ้านนาข่า และการวางจำหน่ายตามงานกาชาดทั่วไป เป็นต้น



สินค้าที่ตลาดสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่

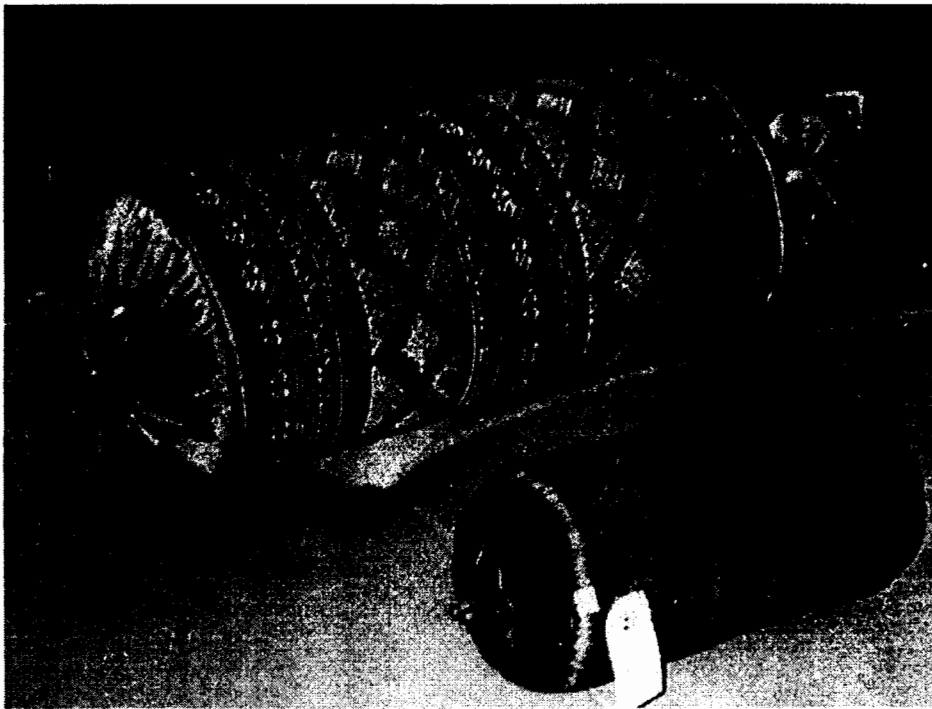
ตลาดระดับกลาง

คำว่าตลาดระดับกลางหมายถึง ตลาดที่จำหน่ายสินค้าราคาปานกลาง ส่วนมากเป็นตลาดผลิตภัณฑ์ผ้าที่มีคุณภาพดี มีการออกแบบที่หลากหลายโดดเด่น และมีการสร้างแบรนด์เนมให้แก่สินค้าแล้ว เช่น สินค้าผ้าฝ้ายของร้านผ้าฝ้ายลีลาฝ้าย ที่ขอนแก่น นอกจากนั้นจะเป็นกลุ่มร้านค้าผ้าไหมอีกกลุ่มหนึ่ง ซึ่งแม้ว่าจะจำหน่ายผ้าไหมคุณภาพดี แต่ยังเป็นสินค้าที่ไม่มีการออกแบบให้เป็นเอกลักษณ์ของตนเองและไม่มีการสร้างแบรนด์เนมให้แก่สินค้า ลูกค้าที่บริโภคสินค้ากลุ่มนี้ส่วนมากเป็นนักท่องเที่ยวและผู้บริโภคทั่วไปที่มีรายได้ค่อนข้างสูง ต้องการสินค้าที่มีคุณภาพแต่ราคาไม่สูงเกินไป ไม่ให้ความสำคัญต่อแบรนด์เนมมากนัก และกลุ่มร้านค้าที่มีแบรนด์ของตนเองแล้วแต่ไม่ต้องการผลิตสินค้าด้วยตนเอง จึงมาว่าจ้างให้ชุมชนผลิตสินค้าภายใต้แบรนด์และการออกแบบของตนเอง เพราะทำให้ได้ต้นทุนต่ำกว่าการผลิตเองและสามารถควบคุมคุณภาพได้

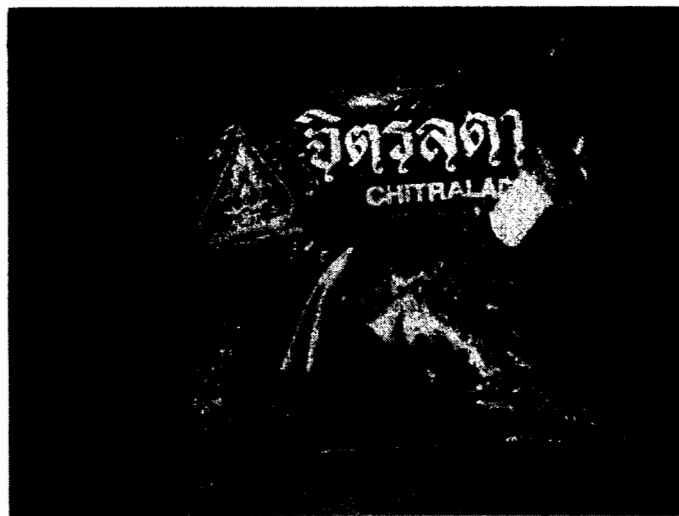


การเก็บข้อมูลสัมพันธภาพระหว่างผลิตภัณฑ์และผู้บริโภคระดับกลาง
ที่อำเภอสันกำแพง จังหวัดเชียงใหม่

ตลาดระดับสูง



ผลิตภัณฑ์สินค้าระดับบนของร้านจิตรลดา กรุงเทพฯ ๑



คำว่าตลาดระดับสูง หรือตลาดระดับบนหมายถึง ตลาดที่จำหน่ายสินค้าในราคาสูง เป็นสินค้าคุณภาพดี มีการออกแบบที่หลากหลายสวยงามและเป็นเอกลักษณ์ของแต่ละแบรนด์สินค้า เป็นสินค้าที่ได้รับการยอมรับทั้งด้านคุณค่าและคุณภาพของสินค้า รวมถึงคุณค่าในแบรนด์ของสินค้าหรือคุณค่าด้านศิลปะหัตถกรรม เช่น ผ้าไหมจากอินวัตร์ไหมไทย ผ้าฝ้ายจากบ้านไร่ฝ่งงาม ผลิตภัณฑ์จากร้านนิสาชล สินค้าหัตถกรรมจากร้านภูฟ้า และสินค้าแปรรูปจากผ้าทอจากร้านจิตรลดา เป็นต้น ผู้บริโภคส่วนใหญ่เป็นนักท่องเที่ยวและผู้บริโภคทั่วไปที่มีรายได้สูง ต้องการบริโภคสินค้าที่มีคุณค่ามากกว่าคุณภาพของสินค้าที่มีอยู่ และต้องการความแตกต่างจากสินค้าที่มีจำหน่ายอยู่ทั่วไป และไม่ต้องการนุ่งห่มสวมใส่ในลักษณะเดียวกันกับบุคคลอื่น ๆ ที่ได้ใส่กระจายทั่วไป (นันทิยา จันทร์อ่อน. 2547 : สัมภาษณ์)



ปลอกหมอน และ หมอนผ้าพื้นเมืองของร้านอินวัตร์ไหมไทย เชียงใหม่

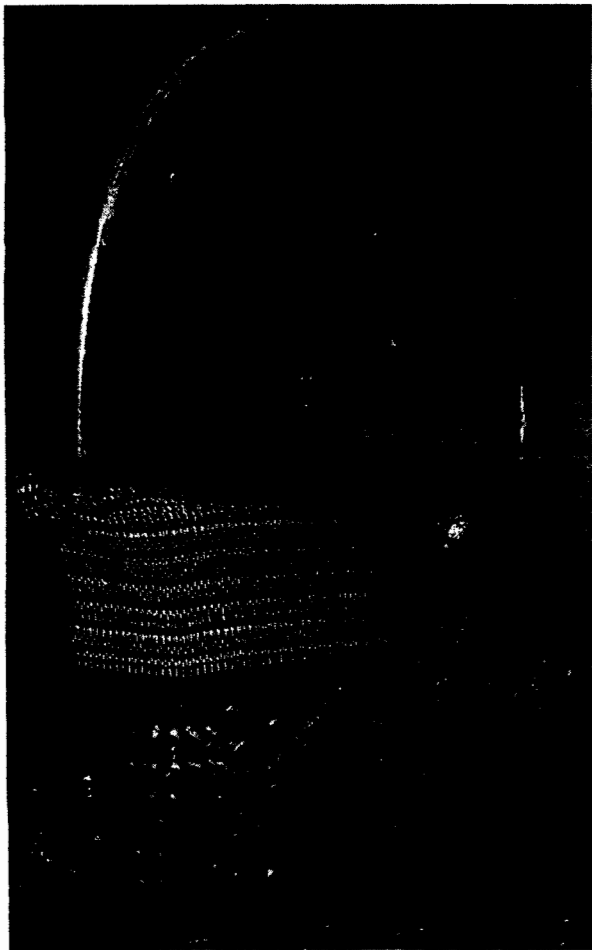
2.สภาพการณ์ด้านการแข่งขันของตลาดผลิตภัณฑ์จากผ้าทอพื้นบ้าน

ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาสภาพการณ์ด้านการแข่งขัน การเผยแพร่ และช่องทางการจำหน่าย ผลิตภัณฑ์ผ้าทอ จากการศึกษาพบว่าสินค้าชุมชนส่วนมากต่างแข่งขันกันในตลาดระดับล่าง โดยใช้กลยุทธ์ด้านราคาเป็นเครื่องมือ เนื่องจากแต่ละชุมชนต่างก็ผลิตผ้าทอลักษณะใกล้เคียงกันออกมาจำหน่าย โดยไม่มีการออกแบบให้เกิดความแตกต่างของสินค้า ไม่มีการสร้าง มูลค่าเพิ่มและประกันคุณภาพสินค้าของตนเองด้วยแพ็คเกจและแบรนด์เนม ทำให้ต้องจำหน่ายผ้าแข่งขันกันในราคาต่ำส่งผลให้คุณภาพสินค้าลดลงตามไปด้วย ผู้บริโภคจึงไม่มีความมั่นใจในสินค้า ส่วนกลุ่มสินค้าที่ประสบความสำเร็จในด้านการจำหน่ายโดยทั่วไป ได้แก่ กลุ่มผู้ผลิตที่มีการควบคุมคุณภาพสินค้าของตนเอง และสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าและความมั่นใจในสินค้าให้แก่ลูกค้า ด้วยการสร้างแบรนด์เนมของ

ตนเอง แต่ละแบรนด์จะมีการสร้างความแตกต่างให้แก่ สินค้าของตนเอง ด้วยการออกแบบและการหาเอกลักษณ์ให้แก่สินค้า แม้ว่าจะมีราคาสูงในระดับกลางแต่ผู้บริโภคก็ให้การตอบรับดีมาก การนำเสนอสินค้าเพื่อสร้างช่องทางการจำหน่ายนั้นนอกจากจะนำสินค้าออกจำหน่ายตามงานแสดงสินค้าโดยทั่วไปแล้ว ยังพบว่ายังมีสถานที่ต่าง ๆ ที่ต้องการนำสินค้าหัตถกรรมและผ้าทอไปจำหน่ายอีกมากมาย เช่น ห้างสรรพสินค้า ร้านหัตถกรรม ร้านขายผลิตภัณฑ์ตกแต่งบ้าน เป็นต้น

การศึกษาคู่แข่ง

ผู้วิจัยทำการสำรวจคู่แข่งที่เป็นผู้ประกอบการธุรกิจสินค้าแปรรูปจากผ้าทอพื้นบ้านในพื้นที่ใกล้เคียง คือ จังหวัดขอนแก่น อุครธานี และหนองคาย ซึ่งพบว่า ในเขตพื้นที่ใกล้เคียงมีผู้ประกอบการทำการผลิตสินค้าแปรรูปจากผ้าทอพื้นบ้านออกมาจำหน่ายค่อนข้างมาก ทั้ง สินค้าแปรรูปจากผ้าฝ้าย ผ้าไหม แต่คู่แข่งส่วนมากต่างแข่งขันกันในตลาดระดับกลางและมีการลดราคาแข่งขันกันอย่างมาก ทำให้ผู้ประกอบการหลายกลุ่มประสบปัญหาด้านการขาย เช่น ที่ตลาดผ้าฝ้าย-ไหมบ้านนาข่า จังหวัดอุครธานี ทำให้ผู้ประกอบการบางส่วนพยายามเอาตัวรอดจากปัญหาการตัดราคาด้วยการใช้การออกแบบสินค้าให้เกิดความแตกต่างมาแก้ไขปัญหามา รวมถึงการสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่สินค้าด้วยการสร้างแบรนด์เนมของตนเอง จึงเกิดแบรนด์ที่เป็นสินค้าแปรรูปจากผ้าทอพื้นบ้านออกมา เช่น ร้านนิสาชล หนองคาย ร้านฝ้ายแกมไหม ร้านวงเดือน อุครธานี ร้านพระธรรมจันทร์ และร้านลีลาฝ้ายจากจังหวัดขอนแก่น เป็นต้น ซึ่งผู้ประกอบการ กลุ่มนี้ได้ปรับเปลี่ยนตัวเองและหันมาใช้กลยุทธ์แข่งขันด้านการออกแบบสินค้าแทนการแข่งขันด้านราคา ซึ่งเป็นกลุ่มคู่แข่งที่เด่นชัดในตลาด คู่แข่งดังกล่าว ส่วนมากต่างสร้างเอกลักษณ์ของตนเองจากการสร้างผ้าทอที่เป็นเอกลักษณ์ของตนเอง และมีการออกแบบที่เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้ารุ่นใหม่ที่กำลังหันมาบริโภคสินค้าแปรรูปจากผ้าทอพื้นบ้าน คือ เป็นสินค้าที่ใช้ได้หลายโอกาส มีคุณภาพดี การออกแบบทันสมัย ความได้เปรียบในเชิงแข่งขันขึ้นอยู่กับการจัดหาวัตถุดิบและการออกแบบสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค



ผลิตภัณฑ์จากร้านฉีสาชด จังหวัดหนองคาย



ผลิตภัณฑ์ผ้าในร้านเพ็ญประภาไหมไทย จังหวัดชัยภูมิ



ผลิตภัณฑ์ในร้านอุไรวรรณไหมไทย จังหวัดชัยภูมิ

ลักษณะรูปแบบการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ผ้าทอพื้นบ้านที่พึงประสงค์

อย่างไรก็ตาม ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาภาคเอกสารและวิชาการ เกี่ยวกับความสัมพันธ์เชิงผลิตภัณฑ์ผ้าทอพื้นบ้าน และความต้องการของผู้บริโภค ในมิติทางการตลาดโดยคำนึงถึงองค์ประกอบที่มีผลกระทบต่อธุรกิจผลิตภัณฑ์จากผ้าทอพื้นบ้านที่สำคัญ องค์ประกอบด้านอุตสาหกรรม องค์ประกอบด้านการตลาด องค์ประกอบด้านศิลปกรรมและการออกแบบ และองค์ประกอบด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าทอในเชิงธุรกิจ ซึ่งผู้วิจัยได้ผสมผสานเข้าด้วยกันอย่างเป็นองค์รวม เพื่อเป็นฐานคิดสำคัญในการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าทอพื้นบ้านของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ ดังนี้

1. แนวคิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้านอุตสาหกรรม

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเป็นหน่วยงานราชการหน่วยงานหลักที่ทำงานด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน ให้เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพได้มาตรฐานและมีการพัฒนาสู่การผลิตให้มีศักยภาพสามารถรองรับกับความต้องการของตลาดได้อย่างสม่ำเสมอ เพื่อผลการพัฒนาระบบการผลิตของชุมชนให้มีความก้าวหน้าและสามารถแข่งขันกับสินค้าอื่น ๆ ในระบบตลาดได้อย่างเข้มแข็ง ความคาดหวังของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม คือการกระตุ้น ส่งเสริมให้ภาคประชาชนเจ้าของวัฒนธรรมผ้าทอพื้นบ้าน สามารถพัฒนาสินค้าและผลิตภัณฑ์ของตนให้เกิดสิ่งแปลกใหม่ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เหล่านี้สามารถทะลุเข้าสู่ส่วนกลางได้อย่างมีคุณภาพ มิใช่การจำกัดพื้นที่จำหน่ายและบริโภคเฉพาะเจ้าของวัฒนธรรมเท่านั้น ทั้งนี้เพราะว่าผ้าทอพื้นบ้านสามารถนำแนวทางของการพัฒนาอุตสาหกรรม มาใช้ประโยชน์ในการเข้าไปจัดการได้อย่างหลากหลาย ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์ คุณเพียงจิตต์ มาประจง (2547 : สัมภาษณ์) ซึ่งท่านเป็นหัวหน้าฝ่ายออกแบบผลิตภัณฑ์ผ้าทอพื้นบ้าน ของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเมื่อครั้งที่ผู้วิจัยเข้ารับการอบรมแฟชั่นผ้าทอพื้นบ้านที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ซึ่งทำให้มองเห็นความสัมพันธ์ทางการออกแบบได้ชัดเจน กล่าวคือ

1.1 ผืนผ้าทอสามารถนำมาออกแบบใช้ในผลิตภัณฑ์ประเภทแฟชั่นระดับสากลได้ โดยเฉพาะในช่วงระยะที่ประเทศไทยได้กำหนดให้เกิดพลวัตกรุงเทพฯเมืองแฟชั่นในรัฐบาลปัจจุบัน และมีการเดินแฟชั่นทุกวัน นักออกแบบแฟชั่นจึงต้องการผ้าทอ เป็นวัตถุดิบสำคัญเพื่อประกอบการออกแบบและผลิตผลงาน

1.2 ผ้าทอพื้นบ้านตรงกับแนวทางการพัฒนาเชิงสากล ในต่างประเทศถึงกับมีกระทรวงสิ่งทอ มีมหาวิทยาลัยที่สอนสิ่งทอโดยตรง ดังนั้น สำหรับประเทศไทย โดยเฉพาะภาคตะวันออกเฉียงเหนือที่มีวัฒนธรรมผ้าทอพื้นบ้านที่เข้มแข็ง สามารถพัฒนาผ้าทอให้เกิดประโยชน์แก่

ภูมิภาค เป็นที่ยอมรับในระดับสากลได้ เริ่มตั้งแต่การพัฒนาเส้นใย การเชื่อม ย้อมอย่างไรให้สีไม่ตก ไม่ซีด สามารถต่อสู้กับต่างประเทศได้ จึงต้องมีการประสานกันทั้งในส่วนของพัฒนาฝ้ายและการออกแบบให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาดเป้าหมาย

1.3 ด้วยความสำคัญข้างต้น ปัจจุบันกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมได้มีการวางแผนที่จะส่งเสริมให้ชุมชนทำการจดทะเบียนสิทธิบัตร เพื่อให้ภูมิปัญญาในการพัฒนาตกเป็นสมบัติที่สามารถตอบสนองด้านผลประโยชน์แก่ชุมชนที่เป็นเจ้าของรากเหง้าวัฒนธรรม และเป็นผู้พัฒนาผลิตภัณฑ์ในเชิงการค้าต่อยอดและพัฒนาภูมิปัญญาอย่างมีประสิทธิภาพ

จากความสำคัญข้างต้น การคิดค้นภูมิปัญญา การต่อยอดภูมิปัญญา และการพัฒนาภูมิปัญญาจากวัฒนธรรมผ้าทอพื้นบ้าน ให้เกิดผลตอบแทนแก่เจ้าขององค์ความรู้ ดังนั้น ในฐานะที่กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์เป็นสมาชิกชุมชนด้วย ซึ่งจะพัฒนาผ้าทอของตนให้เป็นผลิตภัณฑ์ออกมาจำหน่าย เพื่อความสำเร็จ จะต้องคำนึงถึงองค์ประกอบของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้านอุตสาหกรรม ดังนี้

- 1.ประโยชน์ใช้สอย อาทิ กระเป๋าใบนั้นเราจะออกแบบเพื่อใช้ทำอะไร กระเป๋าใส่เงินเหรียญ การ์ด เอทีเอ็ม มันจะโยกกัน ไปหมด
- 2.มีขนาดที่เหมาะสมกับผู้บริโภคหรือหน้าที่ใช้สอยที่คาดหวังหรือไม่
- 3.วัสดุหาง่ายหรือเปล่า
- 4.ความเป็นไปได้ในการออกแบบและการผลิต
- 5.การบรรจุหีบห่อ เช่น เราจะผลิตเพื่อจำหน่ายให้ชาวต่างประเทศ บรรจุภัณฑ์ต้องดี ฝ้ายไหมบางชิ้นสวยงามแต่บรรจุภัณฑ์ไม่ดีก็ไม่เหมาะสม กับผ้าไหมที่ทอมาอย่างยาวนาน เป็นการณรงค์ให้ผู้ผลิตผู้ทำสินค้าทั้งหลายคำนึงถึงเรื่องนี้ มีการณรงค์ให้ใช้ตราสินค้า

ดังนั้น ในการผลิตผลิตภัณฑ์เชิงอุตสาหกรรมชุมชน จะต้องเริ่มต้นตั้งแต่การทอผ้า ทุกคนจะต้องมีจุดมุ่งหมายว่า ทอแล้วต้องขายได้ ต้องรู้ว่าอะไรกำลังมาแรง เราต้องมีสินค้าเป็นเอกลักษณ์ของเรา เพื่อเป็นจุดขายสำคัญ กำหนดกลุ่มเป้าหมายว่าจะต้องขายให้ใคร ขายให้ผู้หญิงหรือผู้ชาย ให้เด็กหรือผู้ใหญ่ กลุ่มของเราต้องชัดเจน เสื้อผ้าสำหรับผู้หญิงและผู้ชายต้องแยกกัน เสื้อผู้ชายต้องการสีเขียวหรือ เป็นต้น

2. แนวคิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากมุมมองของนักการตลาด

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ คาริกา เสาร่ม ที่ปรึกษาโครงการวิจัย ได้ให้ทัศนะในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ในมิติของนักการตลาด เพื่อเชื่อมโยงให้สามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ตอบสนองธุรกิจอุตสาหกรรมชุมชนได้ ดังนี้

“ความแตกต่างคือหัวใจของการพัฒนาผลิตภัณฑ์”

จากการทำวิจัยเกี่ยวกับตลาดผ้าทอพื้นบ้านของ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ คาริกา เสาร่ม (2546 : บทคัดย่อ) พบว่า ปัญหาสำคัญของชุมชนผู้ผลิตและแปรรูปผ้าทอพื้นบ้าน ไม่ว่าจะเป็นผ้าทอข้อมเสียมหรือผ้าทอพื้นบ้าน คือ ผ้าและผลิตภัณฑ์เกือบทั้งหมดมีลักษณะรูปแบบที่ไม่ต่างกัน ดูหรือเข้าร้านไหนก็จะได้พบผลิตภัณฑ์ที่คล้ายคลึงหรือเหมือนกันไปหมด นับเริ่มมาตั้งแต่ขั้นตอนการทอไม่มีลายใหม่ให้ผู้บริโภคได้เลือก

ส่วนนี้สำคัญ สมาชิกชุมชนผลิตผ้าและแปรรูปผ้าทอพื้นบ้านจะต้องนำไปคิดเพื่อประยุกต์ในการออกแบบสินค้า และผลิตภัณฑ์ของตนให้มีความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์ทั่วไปให้ได้

นอกจากนี้ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ในเชิงประโยชน์ใช้สอย จะต้องเหมาะสม สอดคล้องกับความต้องการในการนำไปใช้อย่างแท้จริง อาทิ เสื้อผ้า ผ้าที่นำไปตัดใช้ เมื่อนุ่งห่มแล้วจะต้องสบายตัว มีไซส์สวมใส่แล้วคัน ระบายความร้อน หรือซัก ดูแลยาก ดังนั้นจึงต้องดูที่ส่วนเหล่านี้เป็นที่ประกอบเพื่อให้ลูกค้า “ซื้อแล้วซื้ออีก” หรือเป็นการรักษาลูกค้านั่นเอง

อย่างไรก็ตาม แม้ว่าเราจะพัฒนาผลิตภัณฑ์ของเราแค่ไหน แต่กระบวนการขายเราไม่ดี ไม่มีลักษณะของผู้ขายที่ดีคือ “หน้าไม่งอ รอไม่นาน บริการดี” แล้ว เราก็จะสามารถเชื่อมโยงกับลูกค้าได้ตั้งแต่ในระดับเบื้องต้น และเป็นการช่วยให้ผลิตภัณฑ์เราเข้าถึงลูกค้าได้อย่างมีความถี่ไหลได้

3. แนวคิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากมุมมองของผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จอย่างสูง

โดยคุณนิสาชล บุญผาสังข์ (2547 : สัมภาษณ์) ผู้จัดการร้านนิสาชล จังหวัดหนองคาย ดังนี้

“การฟื้นฟูภูมิปัญญาผ้าพื้นบ้านให้เป็นสินค้า คือการเพิ่มมูลค่าแก่ชีวิตสังคมท้องถิ่น” ภาคอีสานมีภูมิปัญญาที่น่าภาคภูมิใจในมิติของผ้าทอพื้นบ้าน ที่ได้มีการบ่มเพาะและเรียนรู้การทอข้อมผ้า

ด้วยสิทธิธรรมชาติ และต่อมาพัฒนาสู่สี่เคมี โดยเฉพาะผ้าใยธรรมชาติซึ่งเป็นภูมิปัญญาชั้นสูง ขั้นตอนในการพัฒนามีอยู่ 3 ขั้นตอน กล่าวคือ

ขั้นตอนในการพัฒนาผ้าทอพื้นบ้าน

ขั้นตอนในการพัฒนาผ้าทอพื้นบ้านมี 3 ขั้นตอนคือ ขั้นตอนของการอนุรักษ์ พื้นฟู และการพัฒนา

1. การอนุรักษ์

เป็นการศึกษาเพื่อเก็บรักษาไว้ให้ยาวนาน ศึกษาให้เข้าใจถึงภูมิปัญญาพื้นบ้าน พื้นถิ่น เพื่อการเข้าใจพื้นฐานการคิดการสร้างและวิถีความเป็นอยู่ของตนเองอย่างลุ่มลึกและชัดเจน การพัฒนาภูมิปัญญาให้เป็นสินค้าที่ไม่น่าจะยังยืนได้หากปราศจากการอนุรักษ์ เพราะจะเป็นการพัฒนาที่ไม่มีรากเหง้าและที่มา การอนุรักษ์จึงเป็นการพยายามแสวงหาคคุณค่าของท้องถิ่น ว่ามีผลิตภัณฑ์ชนิดใดที่บรรพชนได้สั่งสมเอาไว้ และนำขึ้นมาเก็บรักษา เรียนรู้อย่างเป็นระบบ

2. การฟื้นฟู

การอนุรักษ์เพียงอย่างเดียวยังไม่เพียงพอ และไม่สามารถก่อให้เกิดความยั่งยืนได้อย่างแท้จริง จะต้องมีการพัฒนาควบคู่ไปด้วย เพราะหากเกิดการสูญหายและไม่มีการผลิตอย่างต่อเนื่องในที่สุดภูมิปัญญาดังกล่าวก็จะหมดไป

ปัจจุบันผู้ที่ทำการผลิตผ้าทอพื้นบ้านส่วนใหญ่จะเป็นคนมีอายุ หรือคนที่เคยทำมาในอดีตและไม่เคยได้ทำอีก ดังนั้น ก่อนที่กลุ่มคนที่รู้และมีประสบการณ์เกี่ยวกับการทอผ้าพื้นบ้านที่มีศักยภาพจะหมดไป จึงควรมีการรับการถ่ายทอดองค์ความรู้ดังกล่าวไว้ก่อนที่จะสูญหายไปตามกาลเวลา ในการถ่ายทอดนั้นก็จะมีกรริเริ่มกลับมาผลิตอีกครั้ง ซึ่งถือเป็นขั้นตอนการฟื้นฟู

3. การพัฒนา

ขั้นตอนนี้สำคัญ เพราะเป็นการพัฒนา เพื่อเชื่อมโยงผ้าพื้นเมืองจากอดีตที่ผ่านการฟื้นฟูให้ได้ ผ้าทออันเหมาะสมต่อการนำมาใช้ในปัจจุบัน ซึ่งส่วนใหญ่จะเป็นการใช้เพื่อประโยชน์ในด้านการทำให้เป็นสินค้าทางวัฒนธรรม โดยเฉพาะปัจจุบันที่มีการนำมาทำเป็นสินค้าชุมชน 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ และสามารถส่งออกได้ การพัฒนามีทั้งการพัฒนาเทคนิคการย้อม การทอ การออกแบบลวดลาย และการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ดังนี้

กรณีการพัฒนาผ้าทอพื้นบ้านต่าง ๆ นั้น เราจะต้องพิจารณาความเหมาะสมตั้งแต่การพัฒนาเส้นใย เพื่อให้เส้นผ้าที่ทอมีความอ่อนนุ่มถูกต้องตามรสนิยมการสวมใส่ของชาวต่างประเทศ กล่าวคือ จะต้องมีการซักหรือต้มเส้นใยให้สะอาดแล้วปรับให้เส้นใยอ่อนนุ่มด้วยน้ำยาปรับผ้านุ่ม ให้ได้เส้นใยที่

สะอาดและอ่อนนุ่มก่อนนำมาทำการทอผ้า และเมื่อได้ผ้าผืนหลังจากการทอแล้วควรนำมาซักล้างสีผ้าจนมั่นใจว่าสีไม่ตก แล้วจึงนำมารีดหรืออบน้ำยาก่อนนำออกจำหน่าย เพื่อให้ได้ผ้าคุณภาพดี สีไม่ตก

การปรับเส้นใยให้อ่อนนุ่มก่อนทอจะทำให้การทอง่ายขึ้น นอกจากนี้ยังทำให้ผ้าทอเนื้อแน่นเรียบ ลายผ้าสม่ำเสมอ เมื่อปรับเส้นใยแล้วควรนำมาดึงเส้นใยให้ยืดเสมอจนเรียงเส้นด้ายก่อนนำเข้าสู่ระบบการปั่นกรอบ และทอต่อไป

นี่คือขั้นตอนการพัฒนา เพื่อเพิ่มคุณค่า และมูลค่าของผืนผ้าดั้งเดิมของภาคอีสานให้ก้าวสู่ความเป็นสากล นอกจากนี้ ยังมีการพัฒนาลายผ้า ซึ่งไม่จำเป็นต้องทำให้เป็นลวดลายที่คงอแบบเดิม ๆ ที่ทำมาจากอดีตเท่านั้น เรายังสามารถใส่สีสัน หรือลวดลายแปลกตาใหม่ที่อยากทำเพิ่มเข้าไปได้ตามที่อยากจะทำ เพื่อไม่ให้เกิดความซ้ำซากหรือสามารถพัฒนาลายโดยใช้เทคนิคการทอ เช่น จากลายเดิมที่อาจจะแทรกสีอื่น ๆ เพิ่มเข้าไประหว่างลาย หรือในผ้า 1 ผืน อาจไม่มีเพียงสีเดียว สามารถเพิ่มสีสันให้หลากหลายได้ ซึ่งหากเราทำผ้าสีน้ำเงินก็ได้ลูกค้าที่ชอบสีน้ำเงิน ถ้าผ้าสีแดงก็ได้ลูกค้าที่ชอบสีแดง แต่ถ้าทำผ้าสลับสีก็ได้ลูกค้าอีกกลุ่ม หรือการทอแบบสลับลาย เช่น มีผ้าอยู่สองลายเราสามารถนำมาทอสลับกันได้ผ้า 4 แบบ ทำให้เราสามารถพัฒนาผ้าให้เกิดความหลากหลายขึ้นได้มากทีเดียว ซึ่งในการนำลายมาทอสลับกันเป็นศิลปะการออกแบบที่สำคัญ เช่น การเลือกลายที่มีความแตกต่างกัน เช่น นำลายเล็กมาทอสลับลายใหญ่ ลายโบราณมาทอสลับลายประยุกต์ ฯลฯ

ในส่วนของพัฒนาผลิตภัณฑ์นั้น ควรคำนึงถึงคุณภาพของสินค้าเป็นสิ่งสำคัญ โดยเน้นความคิดสร้างสรรค์ในการทอ ความประณีตในการตัดเย็บ พร้อมทั้งผลิตสินค้าที่แปลกใหม่ให้เป็นเอกลักษณ์ของตนเอง ไม่ให้มีลักษณะที่เป็น “ของไหล” ที่มีขายเกลื่อนอยู่ทั่วไป และเมื่อมีการเลียนแบบกันมากก็ต้องคิดสร้างสรรค์สิ่งใหม่ขึ้นมาเรื่อย ๆ

การพัฒนาผลิตภัณฑ์แบบเป็นชุดหรือเป็นเซ็ท จะทำให้สินค้าเพิ่มมูลค่ามากขึ้น ชาวต่างชาติจะชอบสินค้าที่มีลักษณะเป็นเซ็ทมาก เช่น การใช้ผ้าลายเดียวกันทำผลิตภัณฑ์หลาย ๆ อย่าง เข้าชุดกัน เช่น โคมไฟ เบาะนั่ง หมอนอิง อาจเป็นชุดลายหรือชุดสีเดียวกัน หรือให้สีที่หลากหลาย ซึ่งในชุดนั้นต้องมีครามหรือผ้าสีธรรมชาติเอกลักษณ์ของเรา เพื่อให้เกิดความกลมกลืนหรือ Match กัน หรือเข้ากันได้ หลักจากนั้นให้จัดทำบรรจุภัณฑ์ให้เหมาะสม และเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า

อาจจะทำเป็นชุดที่มีหลากหลายขนาด เช่น ชุดกระเป๋าสำหรับพ่อ แม่ ลูก สามารถเพิ่มความแปลกและน่าสนใจให้แก่สินค้าเพิ่มมากขึ้น หรือทำเสื้อทีมเป็นต้น หรือสามารถพัฒนาผ้าเหลือเป็นชิ้นย่อยมาต่อแล้วแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เช่น เสื้อ กระเป๋า เป็นต้น

อย่างไรก็ตาม ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์นอกจากการคำนึงถึงผู้บริโภคแล้ว การพัฒนาผลิตภัณฑ์ควรมีแนวคิดในการสร้างผลิตภัณฑ์ที่เป็นของตนเอง ไม่ลอกเลียนแบบใคร พยายามสร้างจุดเด่นที่เป็น

เอกลักษณ์ของตนเอง เพื่อเป็นการสร้างคุณค่าและภาพลักษณ์ให้เกิดขึ้นแก่สินค้า หรือตราสินค้าของตนเอง หากผลิตสินค้าที่มีสีแดงเป็นสีเด่นแล้วสีอื่นควรเป็นสีประกอบแต่น้อย เพื่อส่งเสริมให้สีแดงมีความงามมากขึ้น โดยไม่ให้สีอื่นมาเด่นแข่งกับสีแดง

ในการพัฒนารูปแบบนั้นก็ไมควรวัดติดกับรูปแบบเดิม ๆ ที่เคยทำมามากเกินไป จะต้องกล้าที่จะเปลี่ยนแปลงรูปแบบจากแบบเดิมเพื่อให้มีการสร้างรูปแบบใหม่อย่างหลากหลาย เพราะผู้บริโภคส่วนมากต้องการบริโภคสิ่งที่แปลกใหม่

ยกตัวอย่างเช่นการพัฒนาผ้ามัดหมี่ของร้านนิศาชล ที่มีการพัฒนาผ้าสีน้ำเงินขาวแบบดั้งเดิม โดยเพิ่มขอบริมผ้าแต่ละข้างให้มีสีสันต่าง ๆ กิครูปแบบที่แปลกใหม่ทำให้ได้รับความนิยมอย่างกว้างขวาง สำหรับการย้อมสีผ้าควรมีการปรับระดับสีไม่ให้เด่นมากเกินไป อาจผสมจากแม่สี คือ แดง น้ำเงิน เหลือง เพื่อทำการตกแต่งลวดลาย และผ้าที่พัฒนาใหม่นั้นก็ได้รับความนิยมอย่างแพร่หลาย การทำสินค้าให้มีความแตกต่างจากสินค้าโดยทั่วไป จะทำให้เป็นสิ่งมีคุณค่า หายากและมีคนต้องการ คือกลุ่มคนที่ต้องการบริโภคสินค้าที่มีความแตกต่างจากสินค้าที่มีอยู่โดยทั่วไป ซึ่งผู้บริโภคกลุ่มดังกล่าวมีเป็นจำนวนมาก และพร้อมที่จะจ่ายเงินซื้อในสิ่งที่ต้องการจริง ๆ และมั่นใจว่าไม่เหมือนใคร และไม่มีใครเหมือน จึงต้องมีความมั่นใจที่จะสร้างและผลิตสิ่งใหม่ ๆ ออกมา และจงมั่นใจได้ว่างานผ้าทอที่เราทำนั้นเป็นงานฝีมือที่สร้างสรรค์ขึ้นมาด้วยความอดทนสาหัส เมื่อเรากำหนดราคาสินค้านั้นจงคำนึงถึงว่าผลงานของเราเป็นงานฝีมือ ดังนั้นการตั้งราคาจึงตั้งจากคุณค่าไม่ใช่ราคา

นอกจากจะผลิตผ้าทอเพื่อจำหน่ายหรือเพื่อให้ผู้บริโภคนิยมแล้ว ตัวชุมชนผู้ผลิตเองก็จะต้องนิยมสินค้าที่ตนเองผลิต ด้วยการใช้องค์กณ์ที่ตนเองผลิตเพื่อเป็นการนำเสนอผลิตภัณฑ์ของตนเองด้วย

4. แนวคิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากมุมมองของผู้ประกอบการและนักออกแบบแฟชั่น

โดยอาจารย์ ประเสริฐ ปาริชาติกุล (2547 : สัมภาษณ์) อาจารย์และผู้จัดการสถาบันออกแบบแฟชั่นชนาภัทร ได้ให้มุมมองในการพัฒนาผ้าทอพื้นบ้านให้เป็นผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องนุ่งห่มที่ตอบสนองความต้องการของตลาด ดังนี้

“Trend : หัวใจของการออกแบบแปรรูปผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องนุ่งห่ม”

จากการที่จะได้นำเอาสินค้าทอพื้นบ้าน ซึ่งเป็นสินค้าที่มีคุณค่า แฝงด้วยภูมิปัญญาอันชาญฉลาดที่ได้รับการบ่มเพาะมาอย่างเนิ่นนาน สู่ออกแบบเป็นผลิตภัณฑ์แฟชั่น ซึ่งในที่นี้หมายถึงเครื่องนุ่งห่ม นั้นหัวใจสำคัญก็จะต้องคำนึงถึง Trend หรือกระแส หรือทิศทาง หรือแนวโน้มของแฟชั่น หรือความนิยมของสังคมโลก และของสังคมไทยซึ่งเป็นผู้บริโภคของเราด้วย เพราะมันเป็นสิ่งสำคัญที่เป็นตัวกำหนดความสำเร็จ

การสวมใส่เสื้อผ้ามีความหมายมากกว่า การได้ใช้สิ่งปกปิดร่างกาย เพราะเสื้อผ้า เครื่องนุ่งห่ม เป็นสิ่งที่สามารถบ่งบอกความเป็นตัวเรา หรือความปรารถนาลึก ๆ ที่ซ่อนอยู่ในใจของเราได้ เช่น

- 1.อยากให้คนอื่นมองว่าเรามีความน่าเชื่อถือ
- 2.อยากให้คนอื่นมองว่าเราเป็นคนมีน้ำใจ
- 3.อยากให้คนอื่นมองว่าเราเป็นคนที่มีความคิดสร้างสรรค์

ฯลฯ

การสวมใส่เสื้อผ้าจะถูกมองในเชิงจิตวิทยาทันที ภายใน 3 วินาทีแรกที่เรากถูกมอง จะทำให้คนเปลี่ยนไปได้ กล่าวคือ คนที่ได้รับการมองจะถูกตัดสินว่า “เรา” เป็นคนเช่นไร หลังจากนั้นอีก 4 วินาที เรากก็ถูกตัดสินว่า เรามีความน่าคบหาสมาคม หรือพึงจะได้รับการคบหาสมาคมไหม? หรืออยากเดินหนี ฯลฯ

ดังนั้น ภาพโดยรวมที่เรามองเห็นกันในระยะ 10 เมตร เสื้อผ้าเครื่องแต่งกายจึงเข้ามามีบทบาทมากที่สุด ที่สามารถแสดงพฤติกรรมหรือบุคลิกภาพของคนใส่ ด้วยเสื้อผ้าแสดงออกซึ่งนิสัยคน อาชีพของเขา ศักยภาพของเขา สถานภาพทางสังคม ดังนั้น ในกรณีที่เราจะพัฒนาผ้าทอพื้นบ้านให้เป็นเครื่องนุ่งห่ม ถ้าเรามีฐานคิดที่สำคัญข้างต้นรองรับ ก็จะทำให้เราสามารถเข้าถึงการออกแบบในส่วนนี้ได้อย่างชัดเจน

อย่างไรก็ตาม โดยความความหมายแล้ว เครื่องแต่งกายก็ไม่ได้หมายถึงแฟชั่นเสียทีเดียว ด้วยแฟชั่นมีความหมายลึกซึ้งกว่านั้น

เครื่องแต่งกายเป็นการเอาเสื้อผ้ามาสวมใส่ห่มห่อตัวเรา แต่แฟชั่นใ้มันเพื่อให้คนยอมรับเรา จึงเกิดกิจกรรมมากมายในสังคม ในด้านการแต่งกาย ดังนั้น ในการแปรรูปผ้าทอเป็นเครื่องแต่งกายเพื่อการจำหน่ายให้กับลูกค้า ถ้าเราทำธุรกิจนี้อย่างไรทิศทาง หรือออกนอกกระแสแฟชั่นนั้นก็จะไม่ประสบความสำเร็จ หรือไม่รวย

กล่าวสำหรับเรื่อง Trend นั้น มีองค์กรหนึ่ง ได้เลือกนักออกแบบมาตกลง เพื่อกำหนดทิศทางการออกแบบกันว่า ปีหน้าจะให้สีใด แบบเสื้อใจจะฮิต หรือขายดี ซึ่งสิ่งที่พวกเขากำหนดก็คือทิศทางหรือ Trend ของตลาด ซึ่งเราสามารถดูง่าย ๆ ได้จากภาพยนตร์ ทีวี นิตยสาร ฯลฯ

ดังนั้น แม้ว่าเราจะอยู่ในวงการผ้าทอพื้นบ้าน หรือผ้าทอพื้นบ้าน การแปรรูป การตัด การทอ เพื่อการจำหน่ายเราจะต้องพิจารณา Trend หรือแนวโน้มของตลาดด้วย เพราะทั้งนี้โลกในปัจจุบันแคบมาก ถ้าเราจะพัฒนาผ้าเพื่อการจำหน่ายต้องยอมรับและเปิดรับวัฒนธรรมต่างชาติ หรือวัฒนธรรมสากลเข้ามาประยุกต์หรือปรุงแต่งกับผ้าทอพื้นบ้านซึ่งเป็นสิ่งดีงามของพวกเรา เราจึงจะสามารถขยายและพัฒนาผ้าทอพื้นบ้านของเราให้เป็นสินค้าระดับสากลได้ มิเช่นนั้น การผลิตของเราจะไร้ความหมาย ไม่มีใครอยากใส่หรือนุ่งห่มอะไรที่ออกนอกกระแสหลัก ในทางตรงกันข้าม ถ้าเราสามารถออกแบบและพัฒนาผ้าทอ และผลิตภัณฑ์จากผ้าทอของเรา ให้สอดคล้องกับกระแสหลัก เราผลิตภัณฑ์ของเราจะมีทิศทางและแนวโน้มได้รับความสำเร็จอย่างไม่อาจหลีกเลี่ยงได้

5. แนวคิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยหลักการสร้างความงามในผลิตภัณฑ์ผ้าทอพื้นบ้าน

ผู้วิจัยได้ประมวลความรู้จากการเรียนในสถาบันแพชชั่นดักสิลา และกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ผสานกับความรู้ด้านหลักการออกแบบศิลปกรรม นำเสนอด้วยการเชื่อมโยงหลักการทางสุนทรียภาพ เพื่อเป็นฐานคิดในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ (ศุภชัย สิงห์ยะบุศย์. 2547) ดังนี้

การพัฒนาผ้าทอพื้นบ้าน เป็นการทำงานในเชิงต่อยอดจากภูมิปัญญาดั้งเดิมของท้องถิ่น ดังนั้น ในเชิงการผลิตเพื่อให้ประสบความสำเร็จด้านการจำหน่าย จึงจำเป็นจะต้องมีการทำงานเพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด และทำให้ผ้าทอหรือผลิตภัณฑ์ผ้าทอพื้นบ้านของเรามีความงาม ซึ่งไม่ใช่เรื่องที่ย่ง่ายสำหรับการทำให้ผ้าของเรางาม และก็ไม่ใช่เรื่องที่ยากต่อการทำให้ผ้าของเรางามเช่นกัน เพราะว่า โดยแท้จริงแล้ว ความงามเป็นสิ่งที่สามารถรังสรรค์ขึ้นมาได้ ดังกรณีที่เราเห็นว่าผ้าทอหรือผลิตภัณฑ์ใดมีความงาม เราสามารถจำแนกวิเคราะห์ได้ถึงปัจจัยที่ทำให้เกิดความงามนั้น ๆ ซึ่งเป็นเทคโนโลยีทางความคิดในการออกแบบให้ผ้าเกิดความงาม มีหลัก 3 ประการ คือ

1. ความกลมกลืน

โปรดสังเกตว่า ผลิตภัณฑ์ที่ได้รับความนิยมทั้งหลายส่วนใหญ่ หรือแทบทั้งหมดของผลิตภัณฑ์ในระดับสากล จะมีความกลมกลืนกันในด้านต่าง ๆ โดยเฉพาะความกลมกลืนกันในการใช้สี จะทำให้ผลิตภัณฑ์ดูไม่เขย มีความคลาสสิก ความกลมกลืนกันเป็นการใช้สีที่มีลักษณะใกล้เคียงกันเองง่าย ๆ สีโดยทั่วไปแยกออกเป็น 2 กลุ่ม คือเป็นกลุ่มสีที่ให้ความรู้สึกร้อนเรียกว่าสีวรรณะ “ร้อน” และสีที่ให้ความรู้สึก “เย็น” เรียกว่าสีวรรณะ “เย็น” กลุ่มสีที่ให้ความรู้สึกร้อนคือกลุ่มของสีแดง และสีที่

ถูกผสมด้วยสีแดงเช่นสีส้ม สีแสด ส่วนสีที่ให้ความรู้สึกเย็นคือกลุ่มสีน้ำเงินและสีที่ถูกผสมด้วยสีน้ำเงิน เช่น สีเขียว สีฟ้า สีน้ำทะเล แต่มีสีสองกลุ่มที่สามารถเป็นได้ทั้งสีวรรณะร้อนและเย็นคือสีเหลืองและสีม่วง ด้วยสีทั้งสองสีอยู่ระหว่างกลางของสีสองกลุ่ม ดังนั้น ถ้าสีเหลืองหรือสีม่วงเข้าไปรวมอยู่ในกลุ่มของสีใดแล้ว สีเหลืองหรือสีม่วงก็จะให้ความรู้สึกเช่นนั้นทันที เช่น ถ้าเราสวมหมวกสีเหลืองขณะใส่ชุดสีน้ำเงิน สีเหลืองของหมวกก็จะให้ความรู้สึกเย็น แต่เมื่อมันอยู่ในกลุ่มสีแดงก็จะให้ความรู้สึกร้อนทันที ขณะที่สีม่วงก็อยู่ในสถานะเช่นเดียวกัน

นอกจากความกลมกลืนของสีแล้ว ยังต้องคำนึงถึงความกลมกลืนของเส้น หรือลวดลายของผืนผ้าด้วย เช่น การตัดผ้าลายขวางคู่กับกระโปรงลายตั้ง ก็จะไม่งามเพราะเส้นหรือลายมีความขัดแย้งกัน ต้องใช้เป็นทิศทางใกล้เคียงกัน และจะต้องคำนึงถึงรูปร่างของผู้สวมใส่ด้วย เช่น คนอ้วนไม่ควรใส่ชุดลายขวาง เพราะลายขวางจะดึงสายตาออกไปด้านข้าง ทำให้เรามีความอ้วน หรือกว้างขึ้น

เกี่ยวกับการใช้สี การให้ระดับความเข้มของสีกลุ่มแม่สีคือ น้ำเงิน แดง เหลือง จะเป็นสีสดแต่ละจะมีสีอีกกลุ่มหนึ่งที่ถูกนำมาผลิตเป็นสิ่งทอและได้รับความนิยม คือกลุ่มสีที่ถูกผสมจากสีอื่นจนเป็นสีเรียบ ซึ่งในส่วนนี้มีลักษณะที่คล้ายคลึงกับกลุ่มสีที่ปรากฏในผ้าย้อมสีธรรมชาติ เพราะผ้าในกลุ่มนี้จะไม่แสดงสีที่จัดจ้านเหมือนกับผ้าย้อมสีเคมี ดังนั้นจึงกลายเป็นสีที่มีลักษณะของความกลมกลืนไปในตัว

2. ความสมดุล

ความกลมกลืน คือลักษณะที่มีความพอดีของน้ำหนักระหว่างชายและขวา ทั้งนี้เมื่อเรามองดูสิ่งใดเราจะมองเห็นในลักษณะแบ่งครึ่งโดยอัตโนมัติ ซึ่งเมื่อเรามองเห็นสองข้างไม่สมดุลกัน หรือน้ำหนักตกอยู่ส่วนใดส่วนหนึ่งมากเกินไปก็จะทำให้ขาดความงาม หรือเหวี่ยงความรู้สึก เช่นถ้าเราคิดเสื้อโดยแบ่งเป็น 2 ซีก ซีกหนึ่งสีขาวอีกซีกหนึ่งสีดำ เสื้อตัวนี้จะขาดความงามทันที เพราะน้ำหนักจะเหวี่ยงมาตกอยู่ด้านสีดำมากกว่าสีขาว เพราะน้ำหนักของสีดำมีมากกว่าสีขาวหลายเท่า เราจะต้องทำให้น้ำหนักสองข้างเท่ากัน ซึ่งอาจแก้ไขโดยเปลี่ยนให้ด้านล่างเป็นสีดำด้านบนเป็นสีขาว หรือถ้ายังไม่พอเราอาจจะเพิ่มแถบสีอีกสีหนึ่งเข้ามาอีกก็ได้

3. จุดสนใจ

จุดสนใจเป็นส่วนสำคัญที่จะทำให้งานผลิตภัณฑ์ของเราเกิดความงาม จุดสนใจจะเกิดขึ้นจากความขัดแย้ง แต่จุดสนใจที่ดีที่จะทำให้เกิดความงาม ไม่ควรให้เกิดความขัดแย้งจากส่วนรวมมากเกินไป 10% ของพื้นที่รวม ซึ่งเราสามารถสร้างให้เกิดความขัดแย้งโดยการใช้สี ใช้พื้นผิว

การประมวล สังเคราะห์องค์ความรู้เพื่อเชื่อมโยงสู่การวิจัย

คณะวิจัย ซึ่งประกอบด้วยผู้วิจัยจากมหาวิทยาลัย และแกนนำสมาชิกชุมชน ได้มีการประชุมเพื่อรับรู้องค์ความรู้ด้านการวิจัยตลาด มาสู่การวิเคราะห์เปรียบเทียบกับศักยภาพของตนเอง (ตามบทที่ 2) ซึ่งสามารถสรุปได้ว่า แนวทางการวิจัยเชิงพัฒนาของตนในกรอบเวลาและเงื่อนไขของการวิจัยเรื่องนี้ จะดำเนินกิจกรรมสำคัญ ดังนี้

1. แสวงหาความร่วมมือ โดยดึงเอากลุ่มผ้าทอบ้านอุบ โป และบ้านหนองทิดสอนเข้ามาร่วมกลุ่มเป็นสมาชิกของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ ในรูปแบบของเครือข่ายห่วงโซ่การผลิต ทั้งนี้ด้วยเหตุผลสำคัญ คือ การออกแบบเพื่อแปรรูปรองรับตลาดในรูปแบบใหม่ให้ได้ผลอย่างแท้จริง จะต้องเริ่มต้นมาตั้งแต่การออกแบบและพัฒนาผืนผ้า ซึ่งผ้าส่วนใหญ่อยู่ในการผลิตของชุมชนทั้งสอง และเพื่อเป็นการพัฒนากระบวนการทอผ้าไปพร้อมกัน

2. ออกแบบและพัฒนาผืนผ้า ให้ได้โครงสร้างของสี และเนื้อผ้าตามตลาดเป้าหมายกลุ่มต่าง ๆ ดังผลการวิจัยตลาด ซึ่ง ณ ที่นี้ ในส่วนของการพัฒนาผืนผ้า ควรเพิ่มเติมการประยุกต์ลายผ้าให้ง่ายขึ้น วางโครงสร้างของสีให้กลมกลืน สร้างลวดลายเรขาคณิต และพัฒนาการมัดย้อมแบบอิสระ เพื่อให้ได้ลูกค้าที่ไม่ต้องการสวมใส่เสื้อผ้าลายพื้นบ้าน เพราะจะเป็นการสวมใส่ในบางโอกาส นั้นหมายความว่า เป็นการเพิ่มโอกาสให้ผ้าทอพื้นบ้านกลุ่มนี้ด้วย

3. การวางแผนการแปรรูป จำแนกเป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ตามข้อเสนอโครงการวิจัย โดยจะต้องทำการออกแบบบนพื้นฐานความต้องการของตลาด ก่อนทำการผลิตสินค้าในแต่ละชิ้น

บทที่ 5

การออกแบบและสร้างต้นแบบผลิตภัณฑ์

รายงานวิจัยบทนี้ เป็นบทที่ว่าด้วยกระบวนการออกแบบและสร้างต้นแบบผลิตภัณฑ์เพื่อการพัฒนาลักษณะรูปแบบผลิตภัณฑ์จากผ้าทอพื้นบ้านของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอ นาเชือก จังหวัดมหาสารคาม ให้เป็นสินค้าแปรรูป ที่สามารถตอบสนองความต้องการของตลาด กลุ่มต่าง ๆ 4 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ตามข้อเสนอโครงการวิจัย คือ

1. ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องนุ่งห่ม
2. ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้สอยในครัวเรือนและสำนักงาน
3. ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องประดับตกแต่งและของที่ระลึก
4. ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้สอยทั่วไป

จึงถือเป็นขั้นตอนวิจัยสำคัญที่คณะวิจัย ได้ดำเนินการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมอย่างเข้มข้น โดยคณะผู้วิจัยทุกคนได้ร่วมกันออกแบบและสร้างต้นแบบผลิตภัณฑ์ผ้าทอ บน โจทย์ของการวิเคราะห์ลักษณะรูปแบบผลิตภัณฑ์ ด้วยการนำ 2 ฐานคิดหลักเป็นพื้นฐานด้านวิธีคิด ในการออกแบบ และการสร้างต้นแบบผลิตภัณฑ์ผ้าทอ คือ องค์ความรู้จากการวิเคราะห์ศักยภาพของผ้าทอของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ ซึ่งปรากฏในบทที่ 3 ผสานกับองค์ความรู้ด้านตลาดที่ได้จากการวิจัยในขั้นที่ 1 ซึ่งปรากฏในบทที่ 4 คณะวิจัยได้ร่วมกันทำการวิเคราะห์ความต้องการของตลาดตามขั้นตอนที่ 1 เชื่อมโยงกับศักยภาพสินค้าและศักยภาพด้านแปรรูปของกลุ่ม จากการศึกษาจุดเด่น จุดด้อย ลักษณะเฉพาะตัว และศักยภาพด้านการออกแบบ ด้านการผลิตของสมาชิกทุกกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์และทำการสร้างผลิตภัณฑ์ต้นแบบเบื้องต้นร่วมกัน โดยใช้หลัก Function Design เป็นทิศทาง นำ ประเภทและชนิดผลิตภัณฑ์ที่จะถูกพัฒนาเป็นต้นแบบผลิตภัณฑ์เชิงธุรกิจอุตสาหกรรม อย่าง มีเหตุผลด้านการตลาดรองรับ โดยใช้กรอบผลิตภัณฑ์ 4 กลุ่มหลัก ตามวัตถุประสงค์การวิจัยข้างต้นเป็นแนวทางเชิงผลิตภัณฑ์

กล่าวสำหรับ การออกแบบและพัฒนาต้นแบบในขั้นตอนนี้ นอกจากจะเป็นการทำงานประสานกับแกนนำโดยเฉพาะกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์แล้ว เพื่อให้การทำงานในขั้นตอนนี้ บรรลุตามเป้าหมายการวิจัย ผู้วิจัยยังได้ประสานขอความช่วยเหลือในเชิงการพัฒนาต้นแบบผลิตภัณฑ์จากผ้าทอพื้นบ้าน ซึ่งใคร่ขอขอบพระคุณอย่างสูงในรายงานวิจัยเรื่องนี้ ดังนี้

1. ด้านการออกแบบและแปรรูปผลิตภัณฑ์ประเภทแฟชั่น และการแต่งกาย ได้รับการเดินทางมาช่วยเหลือจาก อาจารย์ ประเสริฐ ปริญญาติกุล จากสถาบันแพชชั่นธนภัทร และ คุณอลิษา

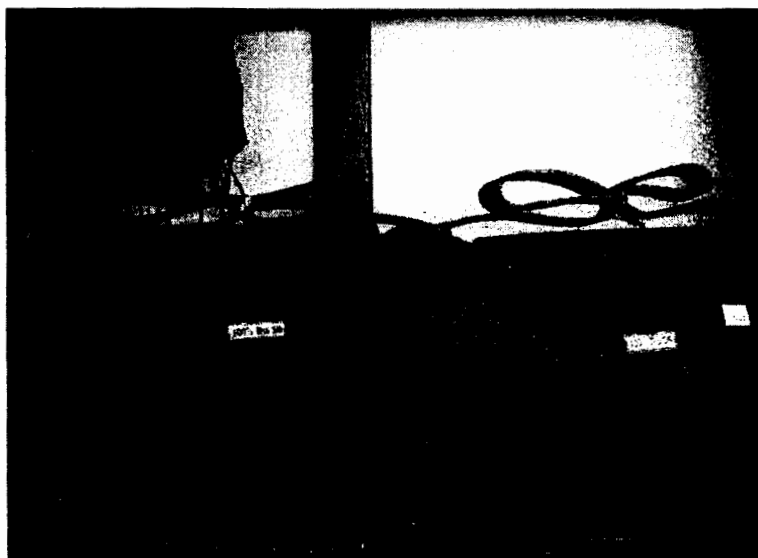
เยี่ยมประเภทุล บุคคลทั้งสองนี้ ผู้วิจัยได้ประสานความสัมพันธ์และขอความอนุเคราะห์ไว้ตั้งแต่เมื่อตนเองได้ไปเรียนการออกแบบแฟชั่นที่สถาบันคึกศิลา ดีไซน์ และที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กรุงเทพฯ ฯ เมื่อต้นปี 2547

นอกจากนี้ยังได้รับความร่วมมือเป็นอย่างดี จาก ผศ.สุปราณี ลักษณะศิโย จากสาขาวิชาออกแบบบนถุมิตศิลป์ คณะสถาปัตยกรรม ผังเมือง และนถุมิตศิลป์ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม ซึ่งผู้วิจัย ได้นำเอาแก่นนำมาฝึกทักษะที่มหาวิทยาลัย โดยใช้อุปกรณ์ เครื่องมือ และสถานที่ของหน่วยงานดังกล่าว 2 ครั้ง

2.ด้านการแปรรูปผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องใช้สอยทั่วไป กลุ่มที่เกี่ยวกับการกระเป๋า กล่องผืนักผ้า ได้รับความอนุเคราะห์ด้านการแก้ปัญหาเชิงการแปรรูป จากคุณจรัญ จันทร์กิมชะ ซึ่งเป็นช่างผลิตผลิตภัณฑ์เครื่องหนังผืนักผ้า โดยคุณจรัญมีหน้าที่แก้ปัญหาและวิเคราะห์การออกแบบสู่การปฏิบัติการให้เป็นจริง

3.ได้รับความร่วมมือจากบรรดาคณาจารย์ ในคณะศิลปกรรมศาสตร์ และลูกศิษย์ หลายท่าน อาทิ อาจารย์ปาริชาติ ศรีสนาม อาจารย์วันัด อ่างสุวรรณ อาจารย์สันติ สิงสุ และบรรดาลูกศิษย์ ที่ไปช่วยงาน

การทำงานประสานกัน ทั้งของตัวแทนกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ นักวิจัย กลุ่มวิทยากร และบรรดาลูกศิษย์ของผู้วิจัย ก่อเกิดเป็นผลงานดังปรากฏในการนำเสนอรายงานประกอบภาพตัวอย่าง ดังนี้



กรณีตัวอย่างผลิตภัณฑ์ดั้งเดิมของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ ที่มีจะดกค้างการจำหน่ายเนื่องด้วยปัญหาเชิงการออกแบบ ไม่สอดคล้องกับผู้บริโภคกลุ่มต่าง ๆ อย่างชัดเจน และได้ถูกนำมา วิเคราะห์ศักยภาพเพื่อการพัฒนาต่อไป



คุณป้าสุรัตน์ มุลพาที (ซ้าย) กับผู้วิจัย (รศ.ศุภชัย สิงห์ยะบุศย์) จะทำงานพัฒนาวิถีคิด และการออกแบบผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ ที่บ้านของคุณป้าสุรัตน์ อำเภอ นาเชือก จังหวัดมหาสารคาม อยู่เสมอ ในตอนเย็นหลังเลิกงาน หรือ วันเสาร์-อาทิตย์



ปัญหาสำคัญของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ คือการแปรรูปผ้าทอของคนโดยไม่รู้จักหลักการใช้สี การจับกลุ่มชุดคู่สี เพื่อออกแบบแปรรูปผลิตภัณฑ์ ผู้วิจัยจึงได้ทำตารางสี โดยใช้สีผ้าของกลุ่ม เพื่อให้เรียนรู้และ เป็นฐานของการออกแบบ และแปรรูปผลิตภัณฑ์ชนิดต่าง ๆ กรณีนี้มีส่วน เกี่ยวเนื่องกับการสร้างสรรค์สี บนผืนผ้าของกลุ่มบ้านอุบโป และบ้านหนองทิดสอนด้วย



แกนนำกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ ได้รับเชิญให้มาพัฒนากระบวนการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์แปรรูป
เน้นแฟชั่นที่คณะศิลปกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม





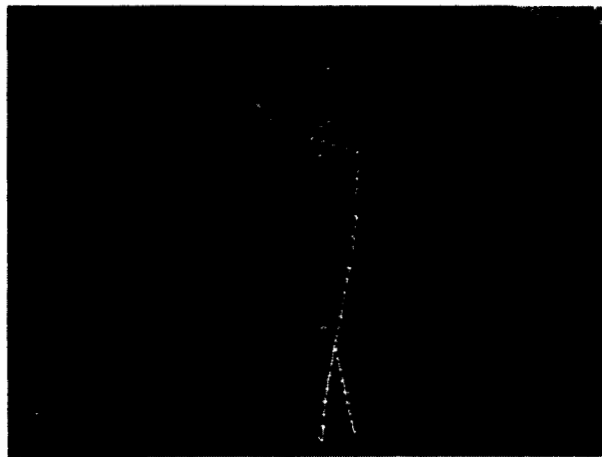
คณะวิจัยและกลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์ได้ส่งเสริมให้ฝ่ายทอผ้าบ้านหนองทิดสอน และบ้าน
อุบโป พัฒนาลายผ้ามัดหมี่ประยุกต์เพื่อใช้ในการแปรรูปกลุ่มลูกค้าร่วมสมัย



คุณนันทิชา จันทร์อ่อน (ซ้าย) ผู้จัดการร้าน The Blue Moon กำลังวิจารณ์-เสนอแนะ
ผลิตภัณฑ์กลุ่มแฟชั่น ที่ได้รับการร่วมออกแบบและสั่งผลิต โดยมีเป้าหมายคือกลุ่มวัยรุ่น
อายุระหว่าง 18-22 ปี กับคุณป้าสุรัตน์ มุลพาที (ขวา)

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องนุ่งห่ม

จากศักยภาพเดิมของสมาชิกกลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์ซึ่งเป็นช่างตัดเสื้อ และตัดเสื้อผ้าทั่วไปเพื่อจำหน่าย ซึ่งยังขาดวิสัยทัศน์เชิงแฟชั่น และการออกแบบที่สามารถเชื่อมโยงความสัมพันธ์กับตลาดเป้าหมายใหม่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และขาดมิติเชิงความกล้าในการพัฒนาทั่วไป ในการพัฒนาเครื่องนุ่งห่ม ในขั้นตอนการวิจัยเชิงพัฒนาแบบมีส่วนร่วมกลุ่มผลิตภัณฑ์ชุดนี้ ผู้วิจัยได้รับความอนุเคราะห์ จากอาจารย์อภิญญา เข้มประภากุล มาร่วมวิเคราะห์และดำเนินการพัฒนาร่วมกัน ซึ่งมีผลการพัฒนาดังรายงานประกอบภาพ ดังนี้



กรณีตัวอย่าง การแปรรูปเสื้อผ้าของกลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์ก่อนรับการพัฒนาการออกแบบแฟชั่น จะเป็นผลิตภัณฑ์ที่ตกค้าง และมีผู้บริโภคเฉพาะกลุ่มชาวบ้านในชุมชนเป็นสำคัญ



ผู้วิจัย (รศ.ศุภชัย สิงห์ยะบุศย์) และกลุ่มวิชาการด้านแฟชั่นได้ออกแบบต้นแบบแฟชั่นให้กับกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ได้แปรรูปแบบใหม่ ในช่วงของการพัฒนาการออกแบบเครื่องนุ่งห่มแนวแฟชั่นซึ่งกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์สามารถแปรรูป ได้ค่อนข้างดี และเป็นจุดเริ่มต้นในการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์แนวแฟชั่นของกลุ่ม ซึ่งเป็นที่ต้องการของตลาดมากในปัจจุบัน





กรณีตัวอย่างผลิตภัณฑ์แนวแฟชั่น ผลงานของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ ณ ปัจจุบัน
ซึ่งสามารถพัฒนาได้หลากหลายรูปแบบ โดยสามารถวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าได้



เนคไทด์ ผลิตภัณฑ์แปรรูปที่กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์มีความสามารถเชิงการผลิตมาก่อน
และคณะวิจัยได้เข้ามาให้ข้อเสนอแนะเรื่องความเรียบง่าย และประณีตพร้อมกับการนำเสนอตลาด
ทำให้เนคไทด์กลายเป็นผลิตภัณฑ์หลักที่นำรายได้เข้าสู่กลุ่ม จนกลุ่มแทบจะวางมือจากการผลิตผลิตภัณฑ์
แบบอื่น ณ ปัจจุบัน เพราะมีการสั่งผลิตจำนวนมาก



ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้ภายในครัวเรือนและสำนักงาน

การพัฒนาผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้ ก่อนข้างจะเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่จำเป็น ซึ่งคณะผู้วิจัยได้ใช้ฐานคิดการออกแบบจากความต้องการของกลุ่มนิสิต นักศึกษาที่เรียนวิชาการออกแบบกับ ผู้วิจัย มาเสริมแนวทางการออกแบบจากความต้องการบริโภคในรูปแบบผลิตภัณฑ์ในกลุ่มนี้ เพิ่มเติมจากการวิจัยตลาด เพื่อให้สมาชิกกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ได้เห็นกระบวนการในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค จึงได้พัฒนาผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้บนฐานความต้องการของผู้บริโภคที่เป็นนิสิตนักศึกษาซึ่งมาช่วยงานเป็นกรณีพิเศษ ทั้งนี้ยังคงใช้ผ้าทอพื้นบ้านของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์เป็นวัตถุดิบหลัก ซึ่งผลิตภัณฑ์ชุดนี้ ประสบความสำเร็จด้านการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่เป็นนิสิตนักศึกษาอย่างสูง และทำให้เป็นสินค้าหลักที่กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ยังคงผลิตเพื่อส่งจำหน่ายให้กับศูนย์หนังสือมหาวิทยาลัยมหาสารคามอย่างต่อเนื่องครบจนปัจจุบัน

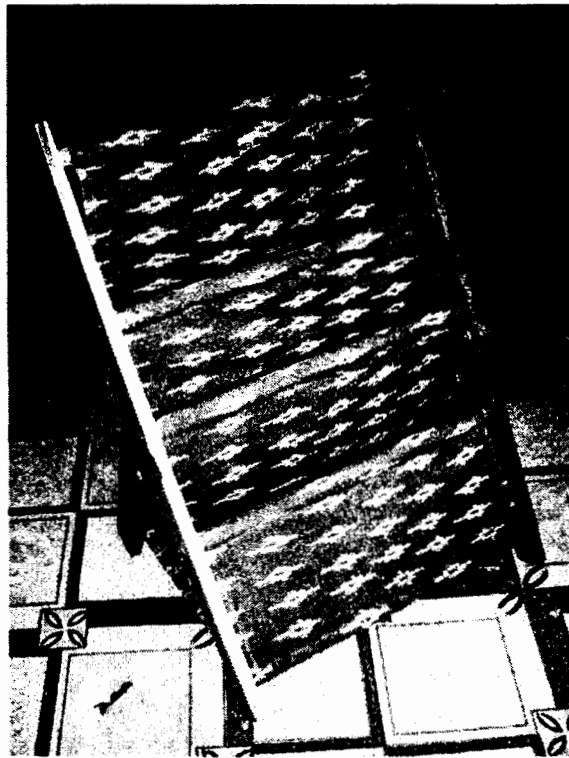
การทำงานเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้ มีอาจารย์ปาริชาติ ศรีสนาม และคุณบรรยงก์ แก่นจำปา และบรรดาลูกศิษย์อีกจำนวนหนึ่งเข้ามาช่วยเหลือ โดยการยกคณะเข้ามาทำงานที่บ้านของนางสุรัตน์ มูลพาที ดังรายงานประกอบภาพ

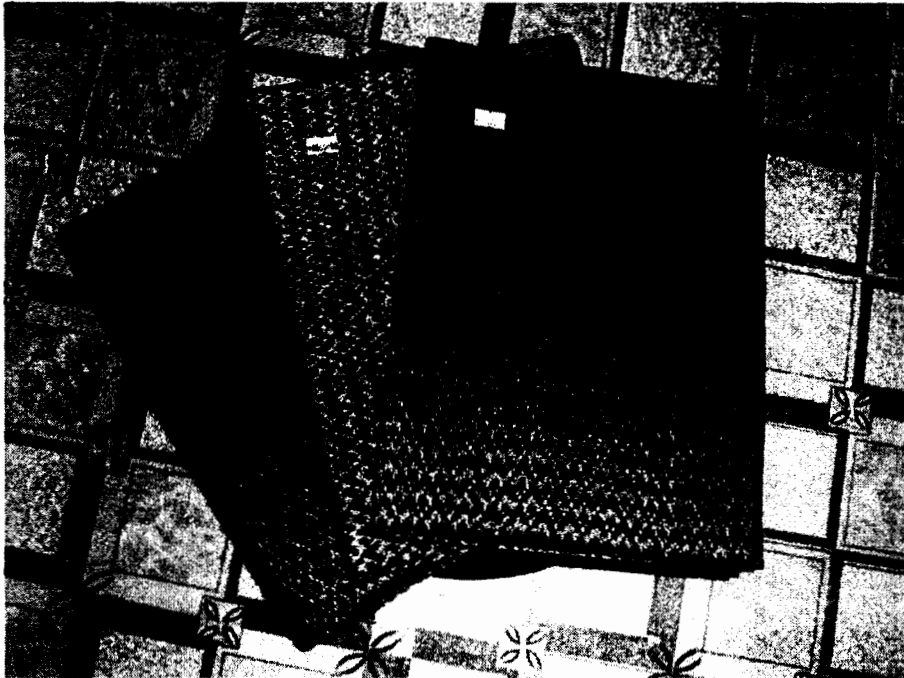


คุณประยงค์ แก่นจำปา (ซ้าย) อาจารย์ปาริชาติ ศรีสนาม (กลาง) และสมาชิกกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ กำลังช่วยกันแก้ปัญหาและสร้างต้นแบบหรือ Pattern เพื่อผลิตชิ้นวางหนังสือ และตั้งออกแบบประสงค์



ชั้นวางหนังสือของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ผลิตที่ได้รับการยอมรับจากตลาด
ด้วยรูปแบบและลวดลายที่เรียบง่ายและทันสมัย

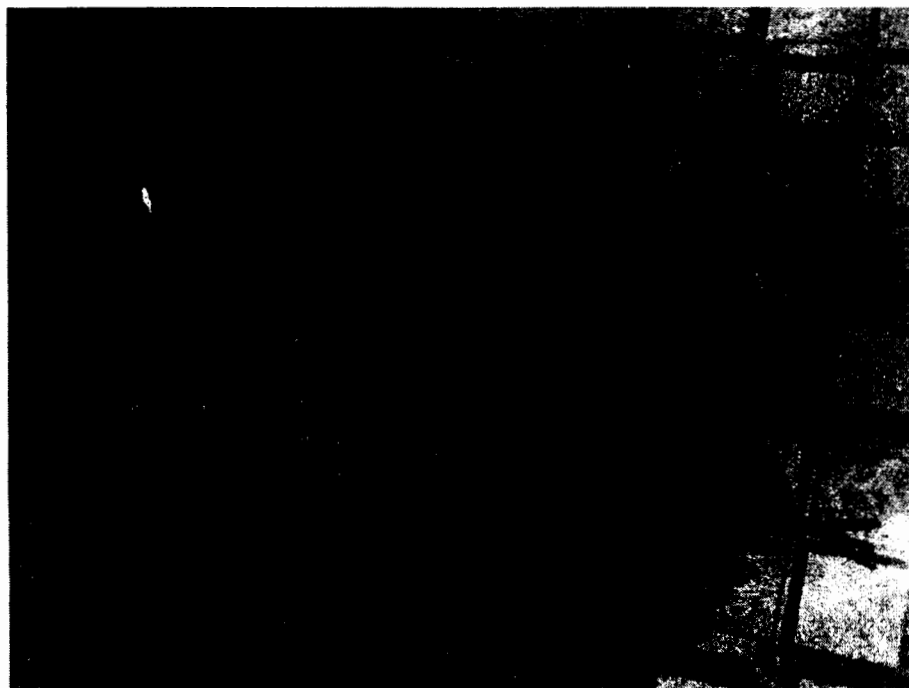




แพมทำจากผ้าไหมหมี่ลายสร้อยดอกหมากแสดงออกถึงการประยุกต์นำภูมิปัญญาดั้งเดิมมาใช้ในวิถีชีวิตของคนสมัยใหม่ ผู้วิจัยได้รับความช่วยเหลือด้านเทคนิคในการผลิตจากคุณเจริญ จันทร์กิมสะ ซึ่งจำหน่ายได้ในระดับปานกลาง แต่กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ปฏิเสธในการพัฒนาต่อ เพราะทนสู้กลืนกาวฉีกผ้าไม่ได้



หมอนอิงทั่วไป เป็นหมอนที่ผลิตง่าย จำหน่ายสะดวก และมีหลากหลายรูปแบบ
มาก เป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ทำให้กับผู้มาว่าจ้างอยู่เสมอ





คุณศิริศิลป์ ทศภา (ภาพบนนั่งจักร) ช่างผลิตผ้าห่มส่งออก ได้รับการรับเชิญ จากผู้วิจัย มาถ่ายทอดการทำผ้าห่มจากผ้าทอพื้นบ้านให้กับกลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์ โดยใช้รูปแบบที่คณะวิจัยร่วมกันออกแบบ และใช้เส้นผ้าของกลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์



ผลิตภัณฑ์ผ้าห่มของกลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์ ที่คณะวิจัยร่วมกับสมาชิกกลุ่มออกแบบและพัฒนา ให้เป็นผ้าห่มที่ผลิตจากเทคนิคการต่อเศษผ้าจนเป็นผ้าห่มลวดลายสวยงาม

ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องใช้สอยทั่วไป

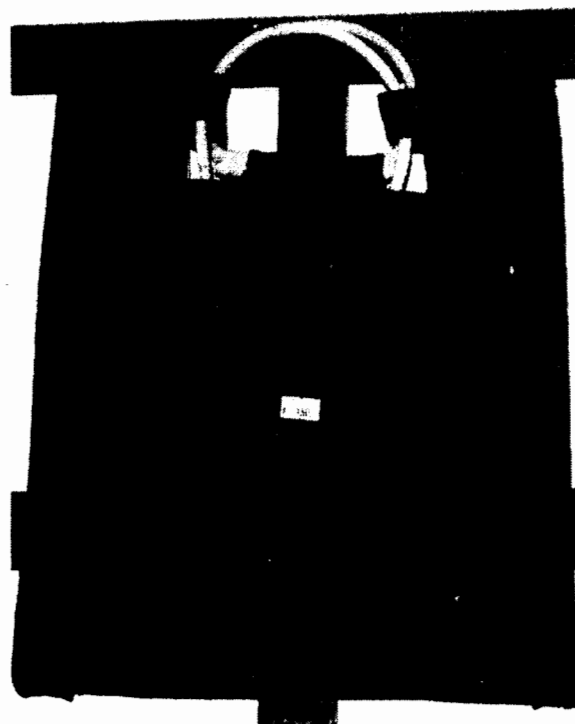
ในส่วน of ผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้ ผู้วิจัยได้เน้นการออกแบบและแปรรูปกระเป๋า ด้วยเห็นว่า ผ้าทอพื้นบ้านของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ในส่วน of ผ้าฝ้ายมีเสน่ห์อยู่แล้ว กอปรกับกระเป๋าเป็น ผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่ต้องการ of ตลาดกลุ่มต่าง ๆ ผู้วิจัยได้ใช้ฐานคิดจากการดูงานที่ภาคเหนือ พร้อมกับ การซื้อหุกระเป๋ารุ่นต่าง ๆ กลับมาด้วย และได้ออกแบบ-ผลิตกระเป๋าถึงชนิดต่าง ๆ บน มโนทัศน์ให้มีความง่าย สะดวกต่อการใช้ มีความเก๋ไก๋ในตัวเอง ซึ่งผลิตภัณฑ์กลุ่มนี้ เป็นที่ต้องการ of ตลาดเช่นกัน โดยเฉพาะที่ศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ of อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม นับว่าขายดีมาก นอกจากนี้ยังได้ผลิตผลิตภัณฑ์ชนิดอื่นประกอบด้วย ดังรายงานประกอบภาพ



ลักษณะผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องใช้สอยทั่วไปแบบเดิมที่ทางกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ ผลิตได้ ซึ่งไม่ค่อยสอดคล้องกับความต้องการ of ผู้บริโภค

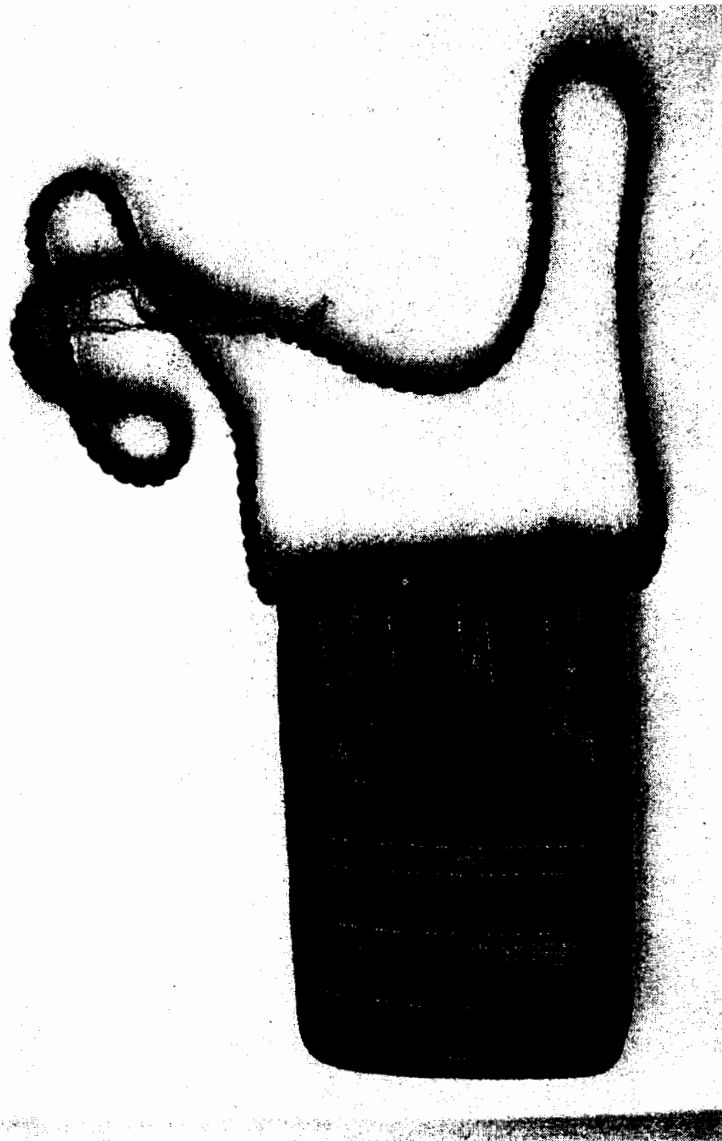


ลักษณะและแนวทางการออกแบบกระเป๋า พร้อมกับการเชื่อมโยงไปยังสินค้า โดยมีกระเป๋าในกลุ่มหิ้วหิ้วเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการตอบรับจากตลาดดีมากกลุ่มหนึ่ง





ผลิตภัณฑ์กล่องทิชชูและกระเป๋าห้อยคอผลจากการพัฒนาโดยโครงการวิจัยที่ได้รับความนิชม



กระเป๋าสีโทรศัพท์มือถือได้รับการออกแบบและ มีการผลิตหลายหลายชนิดมากเป็นผลิตภัณฑ์พื้นฐานที่ผลิตและ
จำหน่ายง่าย โดยใช้ผ้าทอที่เหลือจากการตัดเย็บผลิตภัณฑ์ชนิดอื่นมาเป็นวัสดุ

ข้อสังเกตการวิจัยเชิงพัฒนาแบบมีส่วนร่วม

ในการพัฒนาวัฒนธรรมผ้าทอพื้นบ้านสู่การจำหน่ายในระบบตลาด ซึ่งมีความเหมือน และความต่างกัน ดังนี้

1. ความเหมือน ไม่ว่าจะเป็นการผลิตผ้าทอหรือแปรรูปผ้าทอพื้นบ้าน ทั้งในส่วนของวิถีวัฒนธรรม และเพื่อการค้าเชิงธุรกิจ ต่างก็ใช้ฐานจากวัฒนธรรมผ้าทอพื้นบ้านเช่นเดียวกัน ดังนั้น ผ้าทอ วิธีการผลิต และลักษณะเฉพาะของผ้าทอจึงเป็นรากฐานสำคัญของทั้งสองส่วน ต่างเพียงว่า ในกระบวนการบริโภคและการผลิตในส่วนของชาวบ้านที่ผลิตเพื่อใช้ กับเป้าหมายการวิจัย เพื่อพัฒนาให้กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์สามารถมีวิธีการนำเอาผ้าทอของตนออกสู่ตลาดภายนอกมีความต่างกัน

2. ความแตกต่าง ความแตกต่างที่เด่นชัดคือเป้าหมายการบริโภคและการพัฒนาผ้าทอพื้นบ้านของชาวบ้านและกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ ซึ่ง ก่อนที่คณะวิจัยจะเข้ามาพัฒนาแบบมีส่วนร่วม ชุมชน และกลุ่ม “มอง” และพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนเองบนพื้นฐานความต้องการ ความพอใจ และแบบแผนการบริโภคของตนเอง ขณะที่ช่างทอ ก็ยังคงดำรงและดำเนินวิถีและรูปแบบการผลิตตามครรลองที่เคยถือปฏิบัติจากบรรพสตรี ดังนั้น จึงเป็นสิ่งที่ยากต่อการจะประสบความสำเร็จด้านการจำหน่าย

ต่อมา โครงการวิจัยได้ทำให้ สมาชิกได้ “มอง” ผ้าทอของตน บนพื้นฐานของความ ต้องการบริโภคจากบุคคลภายนอก ซึ่งถือเป็นตลาดของสินค้า ทำให้ผ้าทอของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ ถูกพัฒนารูปแบบ สีสันทัน และแม้แต่การสร้างสรรค์ชิ้นใหม่ บนพื้นฐานเดิม จึงเป็นความต่างที่เกิดขึ้น แต่มีความชัดเจนด้านการตลาด

อย่างไรก็ตาม ความพึงใจในวิถีวัฒนธรรมของคนก็ยังเป็นสิ่งที่เข้มแข็ง แม้จะเป็นการพัฒนากรรมวิธีใหม่ ๆ ให้เกิดขึ้น สมาชิกกลุ่มแม่บ้านยังให้ความสำคัญกับตัดสินใจเลือกสรร เอาเฉพาะสิ่งที่เหมาะสม สอดคล้องกับวิถีเดิมของตนเป็นสำคัญ อาทิ การปฏิเสธการผลิตที่ต้องใช้กาบหนังและกาวยางพาราเข้ามาเกี่ยวข้อง แม้ว่าจะมีการตอบรับจากตลาดก็ตาม ทั้งนี้ เพราะกลุ่มแม่บ้านให้ความเห็นว่า มันมีกลิ่นเหม็น จึงขอเลือกพัฒนาเฉพาะที่เป็นการตัดเย็บอย่างแท้จริง เท่านั้น เป็นต้น

บทที่ 6

การประเมินผล ทดลองตลาด ปรับปรุง และพัฒนาผลิตภัณฑ์

งานวิจัยบทนี้ เป็นรายงานการวิจัยเชิงปฏิบัติการเกี่ยวกับ การนำผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการพัฒนา ภายใต้การวิเคราะห์ศักยภาพตนเองและการวิจัยตลาด ตามเป้าหมายการวิจัยเชิงพัฒนาที่ต้องการแปรรูปผลิตภัณฑ์จากวัฒนธรรมผ้าทอพื้นบ้าน สู่ระบบอุตสาหกรรมสินค้าชุมชน ซึ่งจะต้องนำผลงานออกสู่การจำหน่ายจริง ณ สถานที่ต่าง ๆ เพื่อการประเมินความสอดคล้องกับตลาด และจะได้นำผลการทดลองตลาดข้างต้นมาสู่การปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์ อันเป็นการถ่ายทอดกระบวนการทางความคิด ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ในมิติของระบบอุตสาหกรรมสินค้าชุมชนไปพร้อมกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์

การจำหน่ายเชิงธุรกิจซึ่งจะต้องคำนึงถึงคุณภาพ และการสอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคตามวัตถุประสงค์การวิจัยนั้น ในการปฏิบัติการวิจัยจริง ผู้วิจัยได้บูรณาการการประเมินผล การทดลองตลาด การปรับปรุง และการพัฒนาผลิตภัณฑ์เข้าไว้ด้วยกัน แทนการรอจำหน่ายภายหลังการผลิตผลิตภัณฑ์ทั้งหมด ทั้งนี้เพราะว่า สมาชิกกลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์ รวมทั้งสมาชิกกลุ่มกลุ่มทอผ้าบ้านอุบไปและบ้านหนองทิดสอน ที่เข้าร่วมเป็นเครือข่าย ไม่สามารถ เก็บรวบรวมผลิตภัณฑ์ที่ตนเองผลิตในโครงการวิจัย ไว้จนกระทั่งถึงช่วงเวลาที่จะปฏิบัติการประเมินผลผลิตภัณฑ์ ด้วยเหตุผลสำคัญ¹ คือ

1. ต้นทุนเกี่ยวกับสินค้าที่ทางกลุ่มลงไปในการนำมาออกแบบและแปรรูปตามแนวทางการวิจัยเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์

2. ความกระตือรือร้นอย่างสูงที่จะทราบผลจากผลิตภัณฑ์ชุดใหม่ ตามการออกแบบร่วมกับคณะวิจัยว่า จะประสบผลด้านการขายหรือไม่ อย่างไร? เพราะสินค้าทอ และผลิตภัณฑ์หลายกลุ่ม มีความแหวกแนวจากเดิมมาก

3. ปัจจัยภายนอก จากหน่วยงานราชการฝ่ายพัฒนาการของอำเภอนาเชือก ที่เข้ามาเกี่ยวข้องกับขออนำผลงานพัฒนาของโครงการวิจัย ซึ่งถูกผลิตได้ใหม่ ๆ ออกเผยแพร่ ตามเทศกาลแสดงผลผลิตต่าง ๆ ของทางอำเภอและทางจังหวัดซึ่งมีอยู่ทุกระยะ

กอปรกับงานวิจัยเรื่องนี้ ใช้กระบวนการวิจัยแบบชุมชนมีส่วนร่วม ดังนั้นผู้วิจัยจึงไม่สามารถฟันธงด้านที่จะจำหน่ายผลิตภัณฑ์แปรรูปของทางกลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์ได้ อย่างไรก็ตาม สำหรับกรณีการประเมินผลงานผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์ ผู้วิจัยก็ได้ใช้หลักการประเมินตลาดตามแนวทางวิชาการตลาด และได้มีการรวบรวมและนำไปวางจำหน่าย ดังนี้

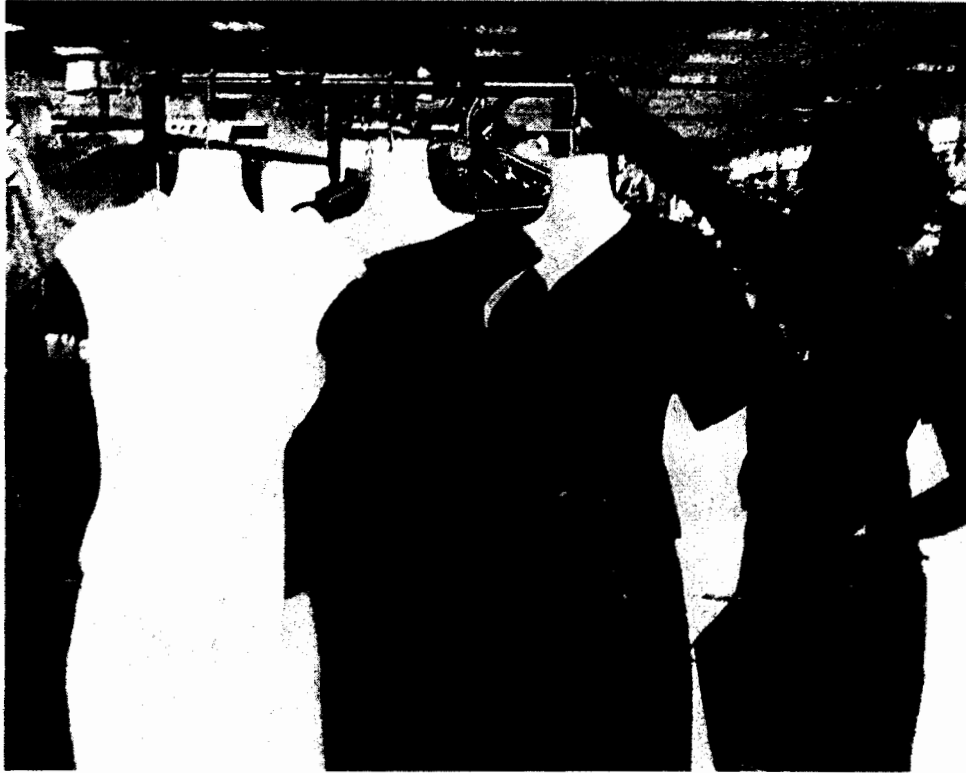
¹ ผลจากการประชุมเพื่อประมวลสถานการณ์และการทบทวนแผนงานการวิจัยเมื่อวันที่ 2 มิถุนายน 2547 ณ กลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์

การจำหน่ายนอกชุมชน 2 ครั้ง คือ

1. ที่ร้านบีกซี ขอนแก่น ในวันที่ 20-22 พฤศจิกายน 2547 โดยได้รับความอนุเคราะห์สถานที่จัดจำหน่ายเพื่อการประเมินตลาดไม่คิดค่าเช่า จาก คุณวราภรณ์ กงนางวิง ผู้จัดการร้านบีกซี ขอนแก่น

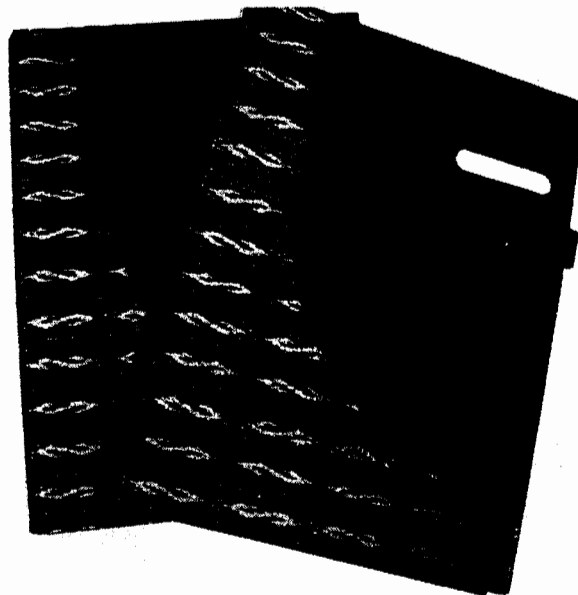
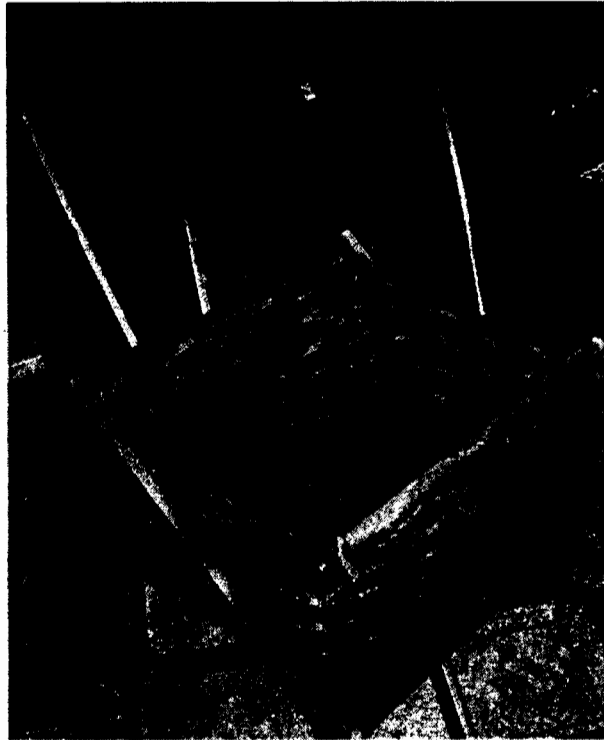
การดำเนินการจำหน่ายในครั้งนี้ กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ได้มอบหมายให้นางจันทวล ประการะโพธิ์ เป็นตัวแทนกลุ่มไปจำหน่าย ส่วนผู้วิจัยได้รับความอนุเคราะห์จากคุณนันทิยา จันทร์อ่อน เป็นพี่เลี้ยงในการนำผลงานออกประเมินตลาด การนำผลงานไปจำหน่าย ครั้งนี้ ได้รับผลตอบรับในส่วนของผลิตภัณฑ์ประเภทเสื้อผ้าและการแต่งกาย ที่ออกแบบร่วมสมัยค่อนข้างดี มาก ส่งผลให้กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์มีความมั่นใจในการเรียนรู้การแปรรูปผลิตภัณฑ์ผ้าทอในรูปแบบในลักษณะตามแฟชั่นเพิ่มเติม ผู้วิจัยจึงได้ประสานงานกับอาจารย์เพียงจิตต์ มาประจง หัวหน้างานออกแบบสิ่งทอพื้นบ้าน กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ซึ่งมีความสนิทสนมกับผู้วิจัยเป็นการส่วนตัว รับสมาชิกกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ เข้าไปเรียนรู้และอบรมการออกแบบแฟชั่น ซึ่งจัดโดยกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ประจำปี 2548 ในระหว่าง เดือน เมษายน 2548 จำนวน 10 คน ซึ่งคาดว่าจะทำให้กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์มีพัฒนาการในการออกแบบแฟชั่น เป็นอย่างดี หลังจากได้เรียนรู้การออกแบบแฟชั่นจาก ผู้วิจัย และคณะ อาทิ อาจารย์ประเสริฐ ปาริชาติกุล คุณอลิษา เข้มประภากุล และ ผศ.สุปราณี ลักษณะศิโย เป็นการเบื้องต้นตามขอบเขตการวิจัยแล้ว





คุณนันทิยา จันทร์อ่อน เป็นที่เล็งนำผลิตภัณฑ์กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ไปประเมินตลาดที่ ร้านบีกชี
ขอนแก่น มีผลิตภัณฑ์ที่ผลิตตามการออกแบบและแปรรูปตามโครงการวิจัยจำนวนหนึ่ง

2. จำหน่ายที่ศูนย์หนังสือมหาวิทยาลัยมหาสารคาม (วางจำหน่ายตั้งแต่เดือนกรกฎาคม
จนถึงปัจจุบัน) ผลิตภัณฑ์ที่วางจำหน่ายที่ศูนย์หนังสือมหาวิทยาลัยมหาสารคาม เน้นผลิตภัณฑ์
ประเภทของที่ระลึกและเครื่องใช้สอย ซึ่งผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายได้ดีมากคือชั้นวางหนังสือ และถัง
ผ้าเอนกประสงค์ ถัดมาก็คือซองใส่กระดาษทิชชู สมุดบันทึกหุ้มผ้า ส่วนผลิตภัณฑ์ประเภทถุงใส่
โทรศัพท์มือถือรูปปลาน้อยจำหน่ายดีมาก แต่รูปแบบถุงมือถือรูปเสื้อขนาดจิวจำหน่ายได้น้อย
ในขณะที่การจำหน่ายที่ศูนย์จำหน่ายอำเภอนาเชือก ถุงใส่มือถือรูปเสื้อกลับขายดีมาก



ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองตลาดหรือจำหน่ายได้ในสัดส่วนที่ดี
ในศูนย์หนังสือมหาวิทยาลัยมหาสารคาม



กระเป๋าใส่โทรศัพท์มือถือรูปปลาน้อย เป็นผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายดี
ในศูนย์หนังสือมหาวิทยาลัยมหาสารคาม

การจำหน่ายที่อำเภอนาเชือก

สำหรับการจำหน่ายภายในชุมชนนั้น ผลงานของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ ทั้งที่เป็นผลงานจากการผลิตเค็ม ผืนผ้าทอของกลุ่มเครือข่าย และผลงานที่ผ่านการออกแบบและแปรรูปร่วมกับโครงการวิจัยนั้น จัดถูกนำไปจัดวางจำหน่ายที่ร้านจำหน่ายของฝ่ายพัฒนาชุมชน ณ ที่ว่าการอำเภอ นาเชือก จังหวัดมหาสารคาม ซึ่งมีการจัดวางจำหน่ายร่วมกับผลิตภัณฑ์ประเภทต่าง ๆ ของกลุ่มอาชีพอื่น ๆ ของทางอำเภอ นาเชือก



สถานที่ประเมินตลาดที่อำเภอ นาเชือก คือศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของทางราชการ

โดยภาพรวมของการจัดวางสินค้า ในศูนย์แสดงและจำหน่ายสินค้าของอำเภอ นาเชือกจะขาดจุดเด่น ทั้งนี้เพราะสินค้าทั้งหมดค่อนข้างจะมีหลากหลายประเภท และระดับคุณภาพสินค้า จึงขาดแรงดึงดูดผู้บริโภคเฉพาะกลุ่มอย่างชัดเจน อย่างไรก็ตาม ในส่วนผลิตภัณฑ์โดยรวมของกลุ่มนาเชือกในส่วนนี้ ก็ได้ใช้ผลงานผ้าทอที่ผ่านการออกแบบของโครงการวิจัย และผลิตภัณฑ์แฟชั่น ที่ได้จากในช่วงระยะของการพัฒนากับโครงการวิจัย มาจัดวางเป็น จุดดึงดูดที่โดดเด่น

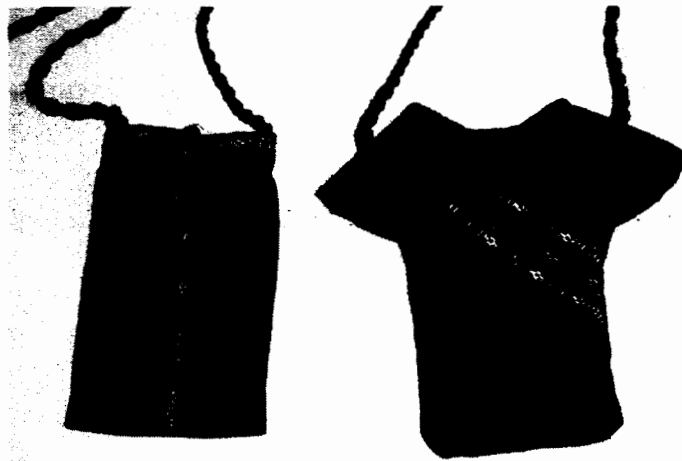
สำหรับผลิตภัณฑ์โครงการวิจัยของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ ที่จำหน่ายได้ดีในพื้นที่จำหน่าย ส่วนนี้ คือ กระเป่าถักชนิดต่าง ๆ กระเป่าสะพายโทรศัพท์มือถือ ผืนผ้าไหมประยุกต์ โดยที่ ชุดแฟชั่นที่ถูกจัดวางไว้โดดเด่น ได้มีส่วนชักนำให้ผู้คนที่มาเยี่ยมชม เดินทางไปสั่งตัด ณ ศูนย์ผลิตที่บ้านนางสุรัตน์ มูลพาทิ อันเป็นผลพลอยได้จากการนำเสนอผลิตภัณฑ์นั่นเอง



ผลิตภัณฑ์เครื่องนุ่งห่มแนวแฟชั่น ที่ได้ร่วมออกแบบและแปรรูปกับโครงการวิจัย คิดตั้งเป็นส่วนประกอบกับร้านจำหน่ายของทางอำเภอ ณ ที่ว่าการอำเภอนาเชือก



กระเป๋าสตางค์ทำด้วยผ้าทอหลากสีสันทันสมัยกับหนังเทียม เป็นผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายได้
ดี ณ ศูนย์จำหน่ายอำเภอนาเชือก แต่ด้วยกระบวนการผลิตที่ต้องใช้กาวหนังมีกลิ่นฉุน
กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ จึงขออนุญาตในการรองรับการพัฒนาและผลิตเพิ่มเติม



กระเป๋าสะพายขนาดเล็กใส่มือถือ จำหน่ายได้ดีมากที่นาเชือก และเป็นผลิตภัณฑ์
ที่ทางอำเภอมาสั่งผลิตเพื่อเป็นของฝากจากทางอำเภออยู่เสมอ

การประเมินผลและพัฒนาผลิตภัณฑ์

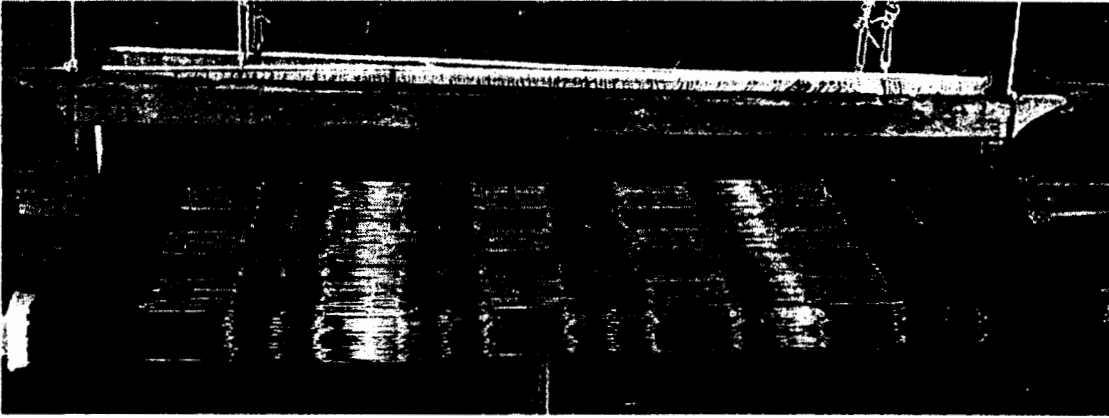
การประเมินผลิตภัณฑ์ ผู้วิจัยได้ใช้วิธีการประเมินผลิตภัณฑ์ที่ผ่านการออกแบบและแปรรูป 3 แบบ ตามเงื่อนไขในบริบทจริงของการวิจัย ดังนี้

1. ประเมินทันทีที่ผลิตเสร็จ

กรณีนี้เกิดจากการที่ผู้วิจัยและตัวแทนของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ ที่ได้แปรรูปผลิตภัณฑ์ชุดใหม่ขึ้น ทั้งในส่วนของการผลิตสินค้าทอในเชิงสร้างสรรค์ ซึ่งส่วนที่ชาวบ้านอุบไป และบ้านหนองทิดสอนเองที่เป็นฝ่ายทอ ก็ไม่สบายใจเป็นอย่างยิ่ง ว่าทำไม จะต้องให้ตนเองทอผ้าที่ไม่สวยงาม ในทรรศนะทางสุนทรียศาสตร์ของตนเอง ไม่สอดคล้องกับสิ่งที่บรรพชนเคยถือปฏิบัติ หรือเป็นห่วงว่ากลุ่มคนไม่มีความสามารถในการทอผ้าให้สวยงามได้ จึงได้สั่งให้ทอผ้าที่บอกไม่ได้ว่าเป็นลายอะไร

ดังนั้น ผู้วิจัยจึง ต้องดำเนินการ ประเมินผลการผลิตทันที โดยเกณฑ์การประเมินก็คือ จุดมุ่งหมายของผู้วิจัยที่เอาตลาดการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอประยุกต์ ที่คณะวิจัยได้ทำการวิจัยตลาดมาเป็นที่ตั้ง และอธิบายให้กับกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ และผู้ทอเข้าใจในจุดมุ่งหมายอยู่ตลอดเวลา อาทิ บางครั้ง ที่ผู้วิจัยมอบหมายงานไว้แล้ว แต่เมื่อไม่ได้อยู่ดูแล ชาวบ้านที่ทอผ้าก็จะไม่ดำเนินการทอสืบต่อ ด้วยไม่มั่นใจว่า ผ้าที่ตนเองทอออกมา (ผ้าประยุกต์) จะถูกต้องตามที่ผู้วิจัยกำหนดหรือไม่ เพราะ “เกิดมาอีแม่หมู่ซ้อยกะบ่เคยพาเฮ็ดพาทำ”

ในระยะเริ่มต้นของการพัฒนา ทุกคราในการนำเสนอสิ่งใหม่ และการมอบหมายให้ทำผลิตภัณฑ์เชิงประยุกต์ จึงต้องมีการทดสอบตลาด หรือการประเมินผลการจำหน่ายเป็นระยะ ๆ พร้อม กับการอธิบายให้กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์เข้าใจ ถึงเป้าหมายในเชิงการธุรกิจอุตสาหกรรม ที่เป้าหมายการผลิตอันแท้จริงคือผู้บริโภคกลุ่มต่าง ๆ ไม่ใช่ผู้ผลิต หรือคนกลุ่มเดิมในชุมชน หรือลูกค้าเดิมที่มีค่อนข้างจำกัด ซึ่งคนพวกนั้น ก็คือตลาดการจำหน่าย พวกเขาอาจจะอยู่ในคนละระดับวัฒนธรรมการบริโภค และโอกาสในการใช้ผลิตภัณฑ์ของเราย่อมแตกต่างจากที่เราสวมใส่ ดังนั้น การที่จะทำให้สินค้าผ้าทอพื้นบ้านของคน สามารถตอบสนองคนกลุ่มอื่นได้ จึงต้องมีการพัฒนาหรือปรับเปลี่ยนให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค มิใช่ความพอใจของผู้ผลิต ชาวบ้านสมาชิกจึงเริ่มรับรู้ว่าการทำงานเชิงอุตสาหกรรม คือการทำเพื่อความพอใจของคนซื้อหรือตลาดเป็นสิ่งสำคัญ และที่สุดคือการปรับตัวหรือการพัฒนาผลิตภัณฑ์นั่นเอง



ผ้าลายประยุกต์ มักจะเกิดปัญหาในการทำความเข้าใจระหว่างผู้วิจัย ช่างทอ และกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ทุกคน จนเมื่อได้นำไปแปรรูป และการวางจำหน่ายเป็นสินค้า ได้รับการตอบรับจากตลาดดีมาก จึงเกิดการยอมรับและให้ความร่วมมือในการผลิตเชิงพัฒนา (เปลี่ยนแปลง)

2. การประเมินผลขณะจำหน่าย

ดังที่ได้กล่าวไว้ข้างต้นว่า การจัดการรวบรวมสะสมผลิตภัณฑ์จากการออกแบบไปสู่การจำหน่ายเพื่อการประเมินผล ตามขั้นตอนการวิจัยจริงนั้น มีปัญหา ด้วยชาวบ้านที่ร่วมโครงการวิจัย มักจะต้องการขายสินค้าผลิตภัณฑ์ชุดใหม่ของตนทันทีที่มีคนสนใจ ดังนั้น บางทีขณะที่ผลิตไว้ในวันเสาร์-อาทิตย์ เมื่อทางอำเภอ ซึ่งทราบว่า มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุดใหม่ขึ้นในกลุ่ม ก็จะออกมาดู รวมทั้งประชาชนทั่วไปที่มาพบก็จะขอซื้อ กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ก็มักจะขายทันที

ผู้วิจัยเห็นว่า ปรากฏการณ์ดังกล่าว น่าจะมีปัจจัยทางจิตวิทยารองรับ และเห็นว่าไม่ใช่สิ่งที่เสียหายทีเดียว จึงประสานกับ ผศ.คาริกา เสาร์ม จากคณะบัญชีและการจัดการ ในการวางแผนการประเมินตลาดในส่วนนี้ ให้ได้ประโยชน์เชิงวิจัยซ่อนอยู่ด้วย จึงได้ให้หลักการเบื้องต้นแก่ทางกลุ่ม ต่อการทำความเข้าใจสัมพันธ์ภาพระหว่างผลิตภัณฑ์และผู้ซื้อเป็นการเบื้องต้นว่า ทุกครั้งที่มีการมาซื้อ มาชม หรือเข้ามาในกลุ่มของเรา จะต้องทำการประเมินความสัมพันธ์ระหว่างผลิตภัณฑ์แต่ละชิ้นกับผู้บริโภค ดังนี้

2.1 ผู้ซื้อผลิตภัณฑ์ของคนชิ้นนั้น ๆ คือใคร อายุเท่าไร เพศ อาชีพใด รายได้เท่าไร?

2.2 ผู้ซื้อมีความพึงพอใจสินค้าดังกล่าวที่ส่วนใด พิจารณาด้านรูปแบบ สี ส่วนประกอบย่อย ฯลฯ มีข้อเสนอแนะในการปรับปรุงแก้ไขอย่างไร?

2.3 ในกรณีสินค้าที่ผู้บริโภคไม่ซื้อ เมื่อพวกเขาเข้ามาในร้านแล้ว จะต้องถือโอกาสซักถามถึงความบกพร่องของผลิตภัณฑ์ ว่า ในทัศนะของเขาควรปรับปรุงส่วนใด

จึงจะเป็นที่พึงพอใจ เพราะเหตุใด?

จึงเป็นการพบกันครั้งทาง ในกรณีที่ผู้วิจัยไม่อยู่ในชุมชน ขณะมีการซื้อขายผลิตภัณฑ์ อย่างไรก็ตาม ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ก็ถูกจำหน่าย และผลิตซ้ำดำเนินเป็นวัฏจักรสืบต่อมาเรื่อย ๆ โดยที่ทาง กลุ่มเองก็ได้มีการใช้เกณฑ์ตามข้อ 2.1-2.3 มาวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์และการทำงานของตนอยู่เสมอ แม้การทำงานนอกเหนือการร่วมออกแบบกับโครงการวิจัย

3.การประเมินและพัฒนา อย่างเป็นทางการ

ในกรณีนี้ ผู้วิจัยได้อาศัยทุนทางสังคมของตนเอง ที่ได้มีการสนิทสนมคุ้นเคยกับ ผู้ทรงคุณวุฒิ นักออกแบบ และช่างอาชีพด้านต่าง ๆ และได้มีการประเมินและพัฒนา 2 กรณี คือ

3.1 นำเอาบุคคลดังกล่าวเข้าไปเยี่ยมชมกลุ่ม พร้อมกับการประเมิน และ ปรับปรุง พัฒนาผลิตภัณฑ์ของทางกลุ่มในทันที อาทิ กรณีคุณเพียงจิตต์ มาประจง (2547 : สัมภาษณ์) หัวหน้าฝ่ายออกแบบผลิตภัณฑ์ผ้าทอของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ที่เข้ามาเยี่ยมชมกลุ่ม พร้อมกับการวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์ โดยคุณเพียงจิตต์ให้ทัศนะเพิ่มเติมแก่ทางกลุ่ม เพื่อเป็นแนวทางการพัฒนา ว่า



คุณเพียงจิตต์ มาประจง ร่วมกับคณะวิจัยและตัวแทนชุมชน
วางแผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชนิดต่างๆ

กำหนดตลาด ให้มีการกำหนดตลาดกลุ่มสินค้ากลุ่มเดียวกัน คือ สินค้าประเภท หัตถกรรมจริง อาจมีสินค้าที่คนถนัดเพียงไม่กี่ประเภท ส่วนใหญ่ต่างแข่งขันกันในตลาดระดับล่าง เน้นการผลิตในปริมาณมากจำหน่ายในราคาถูกและไม่ให้ความสำคัญกับคุณภาพสินค้านัก ซึ่ง ทำให้ต้องใช้กลยุทธ์การแข่งขันด้วยราคา คือ ต้องตัดราคากันโดยเฉพาะจุดที่มีการแข่งขันกันสูง ส่วนนี้กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์จะมีความชัดเจนในตนเอง เมื่อการพัฒนาดำเนินไปได้ในระยะที่เหมาะสม

กำหนดจุดยืนของสินค้า จากการมาพบ พบว่ากลุ่มมีการผลิตสินค้าหลากหลายชนิด แต่ในการผลิตเชิงอุตสาหกรรม มีความจำเป็นจะต้องกำหนดจุดยืนของสินค้า ทั้งด้านคุณภาพและการออกแบบ ควรจะต้องทำการผลิตเพื่อตลาดแบบเจาะจง คือสินค้านวัตกรรมใหม่ แบบมีลักษณะเฉพาะตัวที่เป็นเอกลักษณ์ของชุมชน สร้างขึ้นจากภูมิปัญญาแต่พัฒนารูปแบบการใช้งานให้สอดคล้องกับวิถีชีวิตคนสมัยใหม่

กำหนดกลุ่มเป้าหมายหรือลูกค้า กลุ่มเป้าหมายของสินค้าคือใคร นักเรียน นักท่องเที่ยว ตลาดต่างประเทศ หรือชาวบ้านทั่วไป ทั้งที่เป็นผู้นิยมบริโภคในพื้นที่เมืองอยู่แล้วและกลุ่มใหม่ที่นิยมสินค้าคุณภาพดีและมีการออกแบบที่ทันสมัยสอดคล้องกับวิถีชีวิตคนสมัยใหม่ ที่มีระดับรายได้ในระดับปานกลางถึงสูง ในส่วนนี้กลุ่มจะต้องมีการกำหนดลูกค้าให้ชัดเจนก่อนการพัฒนาผลิตภัณฑ์แต่ละชนิด

3.2 การนำพาสมาชิกกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์มาประเมินและพัฒนาตนเองนอกกลุ่ม ธรรมเนียมนี้ คือการที่ผู้วิจัยได้เชิญแกนนำกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ เข้ามาร่วมทำงานที่ห้องออกแบบแฟชั่น ที่อาคารคณะศิลปกรรมศาสตร์ เพื่อรับการถ่ายทอดการแปรรูปร่างประเภทแฟชั่น จากอาจารย์อลิษา เอี่ยมประภากุล อาจารย์ประเสริฐ ปาณิชชาติกุล และผศ.สุปราณี ลักษณะศิโย ทั้งนี้เพื่อความสะดวกของวิทยากรและอุปกรณ์การตัดเย็บ ธรรมเนียมนี้ทำให้กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ได้มีความคิดเชิงการออกแบบแฟชั่นที่แปลกไปจากเดิม แต่ขึ้นอยู่กับพื้นฐานการบริโภคของตลาดที่น่าสนใจ และกลายเป็นศักยภาพใหม่ที่กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ได้รับจากผู้บริโภคที่เข้ามาสั่งตัดส่วนตัว

นอกจากนี้ กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ยังได้รับโควตาการเรียนออกแบบแฟชั่น ที่กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ในเดือนเมษายน 2548 จากคุณเพียงจิตต์ มาประจง โดยมีอาจารย์ประเสริฐ ปาณิชชาติกุล และอาจารย์อลิษา เอี่ยมประภากุล ร่วมเป็นอาจารย์ผู้สอนด้วย ดังได้กล่าวถึงข้างต้น



อาจารย์ประเสริฐ ปาริชาติกุล กำลังพัฒนาการวิเคราะห์ผ้าพื้นเมืองของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ (บน) เพื่อนำไปสู่การวางแผนการออกแบบและแปรรูปผลิตภัณฑ์แฟชั่น คีวฮอกแบบ และวาดแบบ (ล่าง)





นางคำแปลง ศิวินวล แกนนำฝ่ายผลิตคนสำคัญของกลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์ (ซ้าย) กำลังเรียนรู้การปรับปรุงกลวิธีการ
เข้าแบบแฟชั่น จาก อาจารย์อลิษา เอี่ยมประภากุล (ขวา) นักออกแบบและเจ้าของกิจการห้องเสื้อ อลิษา
กรุงเทพฯ ที่คณะศิลปกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม

ข้อสังเกตการวิจัยขั้นตอนการประเมินผล ทดลองตลาด ปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์

ด้วยการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ชุดนี้ คือการพัฒนาบนกรอบของการวิจัยเพื่อเชื่อมโยงวัฒนธรรมผ้าทอพื้นบ้านสู่ระบบอุตสาหกรรมสินค้าชุมชน การดำเนินกิจกรรมด้านการวิเคราะห์ตนเอง วิเคราะห์ตลาด ออกแบบ แปรรูป ประเมินตลาด และพัฒนาผลิตภัณฑ์จึงเป็นห่วงโซ่การผลิตที่ทุกคนในกลุ่มการวิจัย จะได้รับทราบถึงปรากฏการณ์และเหตุผลจากปรากฏการณ์ร่วมกัน

จากการวิเคราะห์ตลาด จะเห็นว่า การปรับเปลี่ยนมโนทัศน์ของกลุ่ม จากมโนทัศน์การผลิตแบบเดิม การได้จำหน่ายเป็นผลพลอยได้จากความพึงใจของลูกค้า ที่มีวัฒนธรรมผ้าทอของตนเอง สู่การปรับฐานคิดเชิงวัฒนธรรม ก็คือการศึกษาผู้บริโภคและปรับปรุงหรือพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตนให้สอดคล้องกับผู้บริโภค ซึ่งในช่วงระยะแรก การที่จะฝ่าด่าน หรือทะลุกรอบความเชื่อมั่นด้านการออกแบบสิ่งใหม่ แม้จะบนพื้นฐานเดิม อันถือเป็นนวัตกรรมใหม่ทางวัฒนธรรม การจำหน่ายให้ได้ หรือหาไม่ได้ก็ต้องมีการปรับเปลี่ยนและปรับตัวอย่างรวดเร็ว เพื่อให้ขายได้นั้นจะมีผล 1) ทำให้สมาชิกชุมชนได้เข้าใจกระบวนการวิจัยที่สามารถปรับเปลี่ยนไปได้ทันที 2) มีวิธีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง และ 3) ประการสำคัญ คือเมื่อสามารถจำหน่ายได้แล้ว สมาชิกชุมชนก็จะมีคามเชื่อมั่นต่อกระบวนการวิจัยนั่นเอง

สรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการวิจัย

การวิจัยเรื่องการพัฒนาผลิตภัณฑ์จากวัฒนธรรมผ้าทอพื้นบ้านสู่ระบบอุตสาหกรรมสินค้าชุมชน : ศึกษากรณีกลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูนทรัพย์ ตำบลนาเชือก อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม เกิดขึ้นจากความต้องการในการให้ความช่วยเหลือด้านการตลาดทางการออกแบบและแปรรูปผลิตภัณฑ์จากผ้าทอพื้นบ้าน ของกลุ่มวัฒนธรรมผ้าทอในเขตใจกลางของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ กรณีของอำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม ซึ่งโดยพื้นฐานประชาชนกลุ่มวัฒนธรรมไท-ลาว ที่ดำรงและดำเนินชีวิตในวัฒนธรรมข้าว-ปลา และมีวิถีการทอผ้าพื้นบ้านเป็นภูมิปัญญาในการดำรงและดำเนินชีวิต ซึ่งผ้าทอที่ขึ้นชื่อของกลุ่มวัฒนธรรมนี้ คือผ้าฝ้าย ผ้าไหมพื้น และผ้าไหมมัดหมี่ ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่เน้นตอบสนองชีวิตวัฒนธรรมส่วนคนเป็นสำคัญ

การวิจัยเรื่องนี้มีวัตถุประสงค์การวิจัย 2 ข้อ คือ

1.เพื่อศึกษาวัฒนธรรมผ้าทอพื้นบ้าน ของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม

2.เพื่อศึกษาถึงแนวทางการพัฒนาลักษณะรูปแบบผลิตภัณฑ์จากผ้าทอพื้นบ้านของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม ให้เป็นสินค้าแปรรูป ที่สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดกลุ่มต่าง ๆ 4 กลุ่มผลิตภัณฑ์ คือ

- 2.1 ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องนุ่งห่ม
- 2.2 ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้สอยในครัวเรือนและสำนักงาน
- 2.3 ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องประดับตกแต่งและของที่ระลึก
- 2.4 ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้สอยทั่วไป

สรุปผลการวิจัย ดังนี้

กลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูนทรัพย์ ตั้งอยู่ หน้าที่ว่าการอำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม มีศูนย์แปรรูปอยู่บ้านเลขที่ 2 หมู่ที่ 15 ตำบลนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม ก่อตั้งเมื่อ พ.ศ.2545 ด้วยการรวมกลุ่มของสตรีแม่บ้านที่เป็นช่างทอและช่างเย็บผ้า และแม่บ้านที่ว่างงาน มีนางสุรัตน์ มูลพาทิ เป็นประธาน ในการปฏิบัติการวิจัยแบบมีส่วนร่วม คณะวิจัยได้ดำเนินการจัดตั้งเครือข่ายห่วงโซ่การผลิต โดยรวมกลุ่มช่างทอผ้าพื้นบ้านจากบ้านหนองทิดสอน ตำบลนาเชือก กับ บ้านอุบไป ตำบลหนองเม็ก อำเภอนาเชือก ซึ่งเป็นชุมชนหลักในการผลิตผืนผ้าให้กับกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ มาร่วมเป็นสมาชิกกลุ่มด้วย

กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์มีจุดเด่น ด้านความชำนาญและทักษะในการแปรรูปผลิตภัณฑ์เสื้อผ้า มีร้านแสดงและจำหน่ายสินค้าของกลุ่ม 2 จุดด้วยกัน คือ ที่ทำการกลุ่มเอง และมีร้านแสดงและจำหน่ายผลิตภัณฑ์พื้นเมืองของทางอำเภอที่จัดไว้ให้ เพื่อจำหน่ายร่วมกับผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอื่น ๆ มีผู้นำกลุ่มที่เข้มแข็ง และสมาชิกภายในกลุ่มมีความสมัครสมานสามัคคี มีจุดด้อย คือขาดทักษะในการออกแบบและพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายอย่างต่อเนื่อง ขาดกระบวนการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่ดี ขาดการวางระบบในการจำหน่าย แต่เป็นกลุ่มที่มีโอกาสจากการที่ หน่วยงานราชการต่าง ๆ กำลังรณรงค์ให้บุคลากรสวมใส่เสื้อผ้าที่แปรรูปจากผ้าทอพื้นบ้าน ชุมชนตั้งอยู่ใกล้แหล่งตลาด คือ ตั้งอยู่ในตัวอำเภอซึ่งมีหน่วยงานราชการเข้ามาเป็นลูกค้าจำนวนมาก ผืนผ้าที่เครือข่ายกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ได้มีการพัฒนา มีผืนผ้าหลัก ๆ คือผ้าไหม-ผ้าฝ้ายพื้นเรียบ ผ้าไหม-ผ้าฝ้ายลายมัดหมี่ประยุกต์ ผ้าไหม-ผ้าฝ้ายลายเรขาคณิต และลายอิสระ และผ้าไหมลายสร้อยดอกหมาก ซึ่งชุมชนดังกล่าวยังมีบริบททางชีวิตวัฒนธรรมที่รองรับการผลิตผ้าทอ ดังกล่าว อาทิ การปลูกหม่อนเลี้ยงไหม การใช้ผ้าฝ้ายและไหมในความเชื่อและประเพณีพิธีกรรม แต่ในปัจจุบันก็มีการปล่อยวางความเชื่อบางอย่างที่ขัดต่อหลักการทำมาหากิน เช่น ความเชื่อที่ห้ามไม่ให้มีการตัดผ้าออกจากหูกขณะที่ยังทอไม่เสร็จ การห้ามสตรีมีประจำเดือนเข้าใกล้บริเวณข้อมห้ามผู้ชายจับต้องก็ ข้อห้ามเหล่านี้ ฯลฯ อย่างไรก็ตาม ในบริบททางสังคมวัฒนธรรมใหม่ ได้ให้ความสำคัญกับการพัฒนาต่อออกภูมิปัญญา เข้าสู่ระบบอุตสาหกรรมสินค้าจากชุมชน เพื่อให้เห็นความแตกต่าง กลายเป็นรูปแบบผลิตภัณฑ์แบบท้องถิ่นที่สร้างสรรค์ จำนวนมาก

ในส่วนของกรออกแบบและสร้างต้นแบบผลิตภัณฑ์นั้น โครงการวิจัยได้พัฒนาต้นแบบผลิตภัณฑ์จากผ้าทอพื้นบ้านของสมาชิกกลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูนทรัพย์ อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม ให้เป็นสินค้าแปรรูป ที่สามารถตอบสนองความต้องการของตลาดกลุ่มต่าง ๆ 4 กลุ่มคือผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องนุ่งห่ม ผลิตภัณฑ์เครื่องใช้สอยในครัวเรือนและสำนักงาน ผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องประดับตกแต่งและของที่ระลึก และผลิตภัณฑ์เครื่องใช้สอยทั่วไป คณะวิจัยได้ดำเนินการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วม บนโจทย์ของการวิเคราะห์ลักษณะรูปแบบผลิตภัณฑ์ด้วยการใช้ 2 ฐานคิดหลักเป็นพื้นฐาน คือ ความรู้จากการวิเคราะห์ศักยภาพของผ้าทอของกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์ ผสานกับองค์ความรู้ด้านการวิจัยตลาด แล้วทำการสร้างผลิตภัณฑ์ต้นแบบร่วมกัน โดยใช้หลัก Function Design เป็นทิศทางนำ การออกแบบและพัฒนาต้นแบบในขั้นตอนนี้ นอกจากจะเป็นการทำงานกับแกนนำโดยเฉพาะกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์แล้ว ผู้วิจัยยังได้ประสานกับผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง อาทิ ด้านแฟชั่น และการแต่งกาย จาก อาจารย์สถาบันแฟชั่นธนภัทร ด้านการแปรรูปผลิตภัณฑ์ประเภทเครื่องใช้สอยทั่วไป จากคุณเจริญ จันทร์กิมชะ และ บรรดาคุณาจารย์ ในขณะการบัญชีและการจัดการ และคณะศิลปกรรมศาสตร์ ก่อเกิดผลิตภัณฑ์ชนิดต่าง ๆ จำนวนมาก และสามารถจัดจำหน่ายอย่างสอดคล้องกับตลาดหลายชนิด อาทิ เสื้อผ้าและเครื่องแต่งกาย

ไทน์ ชั้นวางหนังสือ ถังเอนกประสงค์ ฯลฯ นอกจากนี้ ผืนผ้าที่ได้รับการออกแบบโครงสร้างของ สี และลวดลายใหม่ ยังเป็นที่ต้องการของตลาดระดับบนอย่างกว้างขวางเช่นกัน

อภิปรายผลการวิจัย

เมื่อพิจารณาผลการวิจัยในมิติของการเปลี่ยนแปลงต่อกลุ่มและชุมชนแล้ว สามารถพิจารณาและอภิปรายได้ ดังนี้

งานวิจัยเรื่องนี้ เป็นงานการวิจัยเชิงปฏิบัติการเกี่ยวกับ การนำผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการพัฒนา ภายใต้การวิเคราะห์ศักยภาพตนเองและการวิจัยตลาด ตามเป้าหมายการวิจัยเชิงพัฒนาที่ต้องการ แปรรูปผลิตภัณฑ์จากวัฒนธรรมผ้าทอพื้นบ้าน สู่วัฒนธรรมสินค้าชุมชน ซึ่งจะต้องนำ ผลงานออกสู่การจำหน่ายจริง ณ สถานที่ต่าง ๆ เพื่อการประเมินความสอดคล้องกับตลาด และจะ ได้นำผลการทดลองตลาดข้างต้นมาสู่การปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์ อันเป็นการถ่ายทอด กระบวนการทางความคิด ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ในมิติของระบบอุตสาหกรรมสินค้าชุมชนไป พร้อมกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์และเครือข่ายห่วงโซ่การผลิตได้เกิดการ เปลี่ยนแปลง ดังนี้

1.กลุ่มมีวิสัยทัศน์ และวิธีการในการแสวงหาแนวทาง เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์จากผ้าทอพื้นบ้าน ของตนเองอย่างมีวิธีวิทยาทางการวิจัย มิได้เป็นการพัฒนาแบบลองผิดลองถูกเช่นเดิม แม้แต่การ ขายหรือจำหน่ายสินค้า ผู้ขายของกลุ่มยังมีวิธีการเก็บประเมินตลาดเพื่อให้เห็นมิติตามความต้องการ ของผู้บริโภค แม้ว่าผลิตภัณฑ์จะไม่ได้ขายก็ตามที ซึ่งในส่วนนี้เป็นมูลค่าสำคัญต่อกลุ่มเพิ่มพูน ทรัพย์ ที่ถือเป็นการติดอาวุธทางปัญญาให้กับการแก้ปัญหาเพื่อพัฒนาอาชีพ และชุมชนของตน ต่อไป

2.ในกรณีเฉพาะหน้า หรือปัจจุบัน กลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์และเครือข่าย มีนวัตกรรมที่เป็น ผลผลิตใหม่ ซึ่งเป็นการแปรรูปผลิตภัณฑ์ผ่านการคิดวิเคราะห์ทางการตลาด ทั้ง 4 กลุ่มประเภท ผลิตภัณฑ์ ในขณะเดียวกัน กลุ่มทอผ้าชุมชนบ้านอุโป และบ้านหนองทิดสอน ได้ผืนผ้าทอ พื้นบ้านที่มีลักษณะรูปแบบใหม่ ๆ ที่สร้างสรรค์ และมีความเป็นศิลปะสากลเพิ่มเติม เป็นทางเลือก หรือโอกาสทางการตลาดมากยิ่งขึ้น ซึ่งผลิตภัณฑ์บางชนิดคิดตลาด อาทิ ผ้าไหมมัดหมี่ประยุกต์ ผ้า ผสมระหว่างมัดหมี่กับเก็บจิด หรือแม้แต่ว่า ผ้ามัดหมี่ลายสร้อยดอกหมาก ที่วางโครงสร้างสีที่สงบ ขรึม ซึ่งเป็นที่ต้องการของตลาดบนมาก กว่าผ้าลายสร้อยดอกหมากแบบเดิม ที่นิยมใช้สีตรงกัน ข้าม คือกลุ่มสีแดงกับเขียว รวมอยู่ในผืนผ้าเดียวกัน

3.กรณีรายได้ของกลุ่มอันเป็นผลจากรายได้เพิ่ม จากการตรวจสอบกับแกนนำชุมชน ยัง ไม่สามารถกำหนดผลลัพธ์เป็นตัวเลขที่ชัดเจนได้ ด้วยเป็นช่วงระยะเวลาในการทำงานวิจัย อย่างไรก็ตาม เมื่อให้พิจารณาโดยภาพรวม สำหรับรายได้ดังกล่าว สามารถประมาณการด้วยภาพรวมเชิง

มูลค่า โดยจำแนกอภิปรายเป็น 2 กรณี คือ รายได้จากการจำหน่ายสินค้า และผลิตภัณฑ์หรือการผลิต

กรณีรายได้กลุ่มทอผ้าเครื่องช่ายกลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์

ในส่วนของสินค้าจากชุมชนบ้านอุโปและหนองทิดสอนนั้น ในระยะตั้งแต่เข้าร่วมกลุ่มกับกลุ่มแปรรูปเพิ่มทุนทรัพย์ เมื่อโครงการวิจัยได้เข้าไปปฏิบัติการวิจัยแบบมีส่วนร่วม มีกรณีที่เปลี่ยนแปลงด้านรายได้ ดังนี้

1.จากการที่ชุมชนมีมติการออกแบบสีผืนผ้า และโดยเฉพาะการสร้างผ้าไหมมัดหมี่แบบใหม่เชิงประยุกต์ ทำให้ชาวบ้านทั้งสองมีรายได้เพิ่มเติม และมีมูลค่ามากขึ้น เนื่องด้วยการมัดหมี่ประยุกต์ซึ่งมีการออกแบบอย่างง่าย แต่เน้นโครงสร้างด้านสี และเนื้อผืนผ้าทำให้ขั้นตอนที่ยุ่งยากคือขั้นตอนการมัดหมี่ โอบหมี่ อย่างละเอียดวิจิตรลดความยุ่งยาก แต่กลับมาเน้นการให้ความสำคัญด้านการวางสี และการเลือกสีพื้น ซึ่งรวมทั้ง การทอที่ไม่ต้องระมัดระวังด้านการเข้าลายของเส้นนอน ที่เป็นเส้นที่มีสีต่าง ๆ ให้เรียงกันอย่างบรรจง จึงเป็นการลดต้นทุนทางเวลา กล่าวคือ การทอผ้าประยุกต์ช่างทอที่มีความชำนาญสามารถทอได้วันละ 2 ผืน

2.เป็นการเพิ่มทางเลือกในการจำหน่าย จากกลุ่มตลาดที่สถิตอยู่กับตลาดเดิม สู่อุตสาหกรรมใหม่ที่มีความนิยมผ้าเชิงประยุกต์

3.เมื่อกลุ่มแปรรูปเพิ่มทุนทรัพย์ สามารถปฏิบัติการแปรรูปผลิตภัณฑ์ ได้หลากหลาย ทำให้เกิดการพัฒนานำผืนผ้ามาใช้จำนวนมากขึ้น และกระบวนการจำหน่ายผลิตภัณฑ์แปรรูป โดยเฉพาะกลุ่มแฟชั่นทำให้ชุมชนผลิตผืนผ้าได้เป็นที่รู้จัก สามารถผลิตผ้ากลุ่มใหม่ ๆ ออกสู่ตลาดจำนวนมากขึ้น

อย่างไรก็ตาม นางทองสา ด้านเนลา ประธานกลุ่มทอผ้าบ้านหนองทิดสอน กล่าวว่า ตั้งแต่การเข้าร่วมกลุ่มในฐานะเครือข่ายการผลิตกับกลุ่มเพิ่มทุนทรัพย์เป็นต้นมา กลุ่มมีรายได้เพิ่มขึ้นจากการผลิตผ้าชนิดใหม่ สีใหม่ ถูกต้องกับรสนิยมการบริโภคของคนกลุ่มต่าง ๆ อย่างเห็นได้ชัดว่า ไม่มีผืนผ้าค้างหูกเหมือนกับเมื่อก่อนนี้ และมีการผลิตเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เห็นได้จากก่อนนี้ ชาวบ้านหนองทิดสอนจะผลิตผืนผ้าจากผ้าไหมของตนเองที่เลี้ยงเองก็เพียงพอ แต่เมื่อมีการพัฒนาจากโครงการวิจัย ทำให้จะต้องซื้อเส้นไหมมาเพิ่มเติม และเพิ่มเวลาการผลิตมากขึ้น

เมื่อให้ประมาณการรายได้คิดเป็นร้อยละ นางทองสา ด้านเนลา กล่าวว่า การเพิ่มขึ้นของรายได้จากปีที่ผ่านมาจะอยู่ประมาณร้อยละ 30 และมีความคล่องตัวด้านการจำหน่ายยิ่งขึ้นเรื่อย ๆ (ทองสา ด้านเนลา. 2548 : สัมภาษณ์)

กรณีรายได้กลุ่มแปรรูปเพิ่มทุนทรัพย์

นางสุรัตน์ มูลพาทิ ได้กล่าวถึง ผลรวมของรายได้เพิ่มจากการผลิตจากโครงการวิจัย ว่า ยังไม่อาจจะกำหนดเป็นตัวเลขที่แน่ชัดได้เช่นกัน เพราะเหตุว่า รายได้ที่เข้าสู่กลุ่ม ยังมีส่วนหนึ่งที่

จำหน่ายผลิตภัณฑ์ชุดเดิม อยู่บ้าง นอกจากนี้ การจำหน่ายผลิตภัณฑ์จากการพัฒนา ร่วมกับ โครงการวิจัย ยังไม่ได้ตกตะกอนอย่างชัดเจน และมีการผลิตสินค้าบางอย่างมาก เช่น ไทน์สีดำ ถึง เอนกประสงค์ รวมทั้งชุดสตรีที่มีการออกแบบแนวแฟชั่น ที่มีผู้มาตัดเย็บมากขึ้น และมีลูกค้าจาก ต่างอำเภอเดินทางมาตัดด้วย ซึ่งเมื่อพิจารณารายได้จากเงินรายได้เพิ่มขึ้น เมื่อเปรียบเทียบกับปีที่แล้ว ในช่วงเวลาเดียวกัน คือ เดือนกุมภาพันธ์ 2548 มีรายได้เพิ่มขึ้นจากเดิมประมาณร้อยละ 30 เช่นกันกับกลุ่มทอผ้า และมองว่า ถ้าพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้ทุกชิ้น พร้อมกับการจัดวางจำหน่าย ณ ตลาดที่เหมาะสมแล้ว ซึ่งคงเป็นระยะหลังจากนี้ คาดว่ารายได้จะเพิ่มมากขึ้นจากเดิมในสัดส่วนที่สูงขึ้น

(สุรคัน มุลพาทิ. 2548 :สัมภาษณ์)

ข้อเสนอแนะ

จากการดำเนินโครงการวิจัยเรื่องนี้ มีข้อเสนอแนะที่สำคัญดังนี้

1. การตั้งโจทย์วิจัย ในการวิจัยเพื่อพัฒนาชุมชน ผู้วิจัยควรศึกษาปรากฏการณ์

และระบบวัฒนธรรมของชุมชนที่เราจะเข้าไปทำการศึกษาให้ชัดเจน หลายกรณี โจทย์วิจัยของเรา อาจจะเอื้อประโยชน์ต่อนักธุรกิจบางคน บางกลุ่มที่เข้าไปแฝงตัวโดยให้ชุมชนเป็นฐานการผลิตให้

2. ผู้วิจัยเห็นว่า การพัฒนาวัฒนธรรมจากภูมิปัญญาท้องถิ่นสู่ระบบอุตสาหกรรม นั้น มีประเด็นที่น่าสนใจจำนวนมาก โดยเฉพาะ เมื่อการอยู่ร่วมกับชุมชนแล้ว จะสัมผัสได้ถึง เป้าหมายที่ชุมชนต้องการไปถึง ซึ่งไม่ต่างจากนักวิจัยหรือภาคีรัฐนัก แต่กระบวนการและวิธีการไปถึงดังกล่าว ยังเป็นการลองผิดลองถูกอยู่มาก ดังนั้น กระบวนการวิจัยเชิงพัฒนาแบบมีส่วนร่วม จึงนอกจากผู้วิจัยจะสามารถทำงานกับชุมชนได้เป็นอย่างดีแล้ว ยังจะต้องสามารถประสานงานกับวิทยากร หรือนักวิชาการข้ามสาขาวิชา เพราะการที่จะพัฒนาชุมชนไปสู่ความสำเร็จได้ จะต้องใช้ศาสตร์เชิงบูรณาการ อันแล้วแต่ว่า ปัญหาจะสะดุดอยู่ ณ จุดใด

3. ณ ปัจจุบัน หน่วยงานต่าง ๆ ของภาครัฐ ได้เข้าไปยังชุมชนเป็นจำนวนมาก พร้อมกับนโยบาย และกิจกรรมต่าง ๆ มากมาย ดังนั้น ในการทำงานวิจัยในชุมชน นักวิจัยจะพบกับข้าราชการ และเจ้าหน้าที่จากหน่วยงานต่าง ๆ เป็นจำนวนมาก ซึ่งเป็นทั้งผลดีและการเป็นตัวแปรต่อเป้าหมายงานวิจัย ซึ่งในการสร้างโจทย์วิจัย การออกแบบวิจัย และดำเนินการวิจัย นักวิจัยจึงพึงตระหนักในการจัดประสานงานกับกลุ่มดังกล่าว อาทิ องค์การบริหารส่วนตำบล พัฒนาการอำเภอ นายอำเภอ เจ้าหน้าที่พาณิชย์ และอุตสาหกรรมจังหวัด เป็นต้น

บรรณานุกรมและรายนามผู้ให้สัมภาษณ์

บรรณานุกรมเอกสารและการสัมภาษณ์

- กึ่ง ลิ่นจี้ เป็นผู้ให้สัมภาษณ์ สุภชัย สิงห์ยะบุศย์ เป็นผู้สัมภาษณ์ที่ บ้านอุบโป ตำบลหนองเม็ก อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม เมื่อวันที่ 31 มกราคม 2548
- กรมส่งเสริมการค้าส่งออก, www.dephtai.go.th. 23 มีนาคม 2547
- คำแปลง ศิวินวล เป็นผู้ให้สัมภาษณ์ วนัด อ่างสุวรรณ เป็นผู้สัมภาษณ์ที่ กลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูนทรัพย์ ตำบลนาเชือก อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม เมื่อวันที่ 1 พฤศจิกายน 2547
- เจริญ กำแพงทิพย์ เป็นผู้ให้สัมภาษณ์ สุภชัย สิงห์ยะบุศย์ เป็นผู้สัมภาษณ์ที่ บ้านแม่แรง ตำบลแม่แรง อำเภอป่าซาง จังหวัดลำพูน เมื่อวันที่ 24 เมษายน 2547
- จ่านวล ปะการะโพธิ์ เป็นผู้ให้สัมภาษณ์ สุภชัย สิงห์ยะบุศย์ เป็นผู้สัมภาษณ์ที่ กลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูนทรัพย์ ตำบลนาเชือก อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม เมื่อวันที่ 6 มกราคม 2548
- คาริกา เสาร่ม และ นันทิยา จันทรอ่อน. การวิเคราะห์ศักยภาพกลุ่มเพิ่มพูนทรัพย์. มหาสารคาม : งานศึกษารายกรณีสนับสนุนการวิจัย, 2547. (ถ่ายเอกสาร)
- คาริกา เสาร่ม. ศักยภาพด้านการตลาดผ้าทอพื้นบ้านในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ. มหาสารคาม : มหาวิทยาลัยมหาสารคาม, 2546. (ถ่ายเอกสาร)
- ทองมาก รอดวงค์ เป็นผู้ให้สัมภาษณ์ คาริกา เสาร่ม เป็นผู้สัมภาษณ์ที่ บ้านหนองทิดสอน ตำบลนาเชือก อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม เมื่อวันที่ 8 กันยายน 2547
- นา สอนวงค์ เป็นผู้ให้สัมภาษณ์ สุภชัย สิงห์ยะบุศย์ เป็นผู้สัมภาษณ์ที่ บ้านหนองทิดสอน ตำบลนาเชือก อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม เมื่อวันที่ 12 ธันวาคม 2547
- นิตาชล บุปผาสังข์ เป็นผู้ให้สัมภาษณ์ นันทิยา จันทรอ่อน เป็นผู้สัมภาษณ์ที่ ร้านนิตาชน อำเภอเมือง จังหวัดหนองคาย เมื่อวันที่ 5 พฤษภาคม 2547
- บุญเรือน บุพารา เป็นผู้ให้สัมภาษณ์ นันทิยา จันทรอ่อน เป็นผู้สัมภาษณ์ที่ บ้านอุบโป ตำบลหนองเม็ก อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม เมื่อวันที่ 7 ธันวาคม 2547, 31 มกราคม 2548
- ประเสริฐ ปาริชาติกุล เป็นผู้ให้สัมภาษณ์ สุภชัย สิงห์ยะบุศย์ เป็นผู้สัมภาษณ์ที่มหาวิทยาลัยมหาสารคาม อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม เมื่อวันที่ 27 กันยายน 2547
- เพียงจิตต์ มาประจง เป็นผู้ให้สัมภาษณ์ สุภชัย สิงห์ยะบุศย์ เป็นผู้สัมภาษณ์ที่มหาวิทยาลัยมหาสารคาม อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม เมื่อวันที่ 27 กันยายน 2547
- เพชร รอดวงค์ เป็นผู้ให้สัมภาษณ์ คาริกา เสาร่ม เป็นผู้สัมภาษณ์ที่ บ้านหนองทิดสอน ตำบลนาเชือก อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม เมื่อวันที่ 2 ตุลาคม 2548

มะลิจันทร์ ทองคำ. การวิเคราะห์สถานการณ์เพื่อกำหนดแนวทางในการพัฒนาผลิตภัณฑ์.

มหาสารคาม : คณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม . 2547.

วงศ์ สังขาศักดิ์ เป็นผู้ให้สัมภาษณ์ คาริกา เสาร่ม เป็นผู้สัมภาษณ์ที่ บ้านอุบโป ตำบลหนองเม็ก
อำเภอนาเชือก จังหวัดมหาสารคาม เมื่อวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2548

วิสุทธิ์ การค้า เป็นผู้ให้สัมภาษณ์ ศุภชัย สิงห์ยะบุศย์ เป็นผู้สัมภาษณ์ที่ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม
ภาค 5 ขอนแก่น อำเภอเมือง จังหวัดขอนแก่น เมื่อวันที่ 8 พฤษภาคม 2547

ศุภชัย สิงห์ยะบุศย์. หลักการสร้างความงามในผลิตภัณฑ์พื้นบ้าน. มหาสารคาม : คณะศิลปกรรม
ศาสตร์, 2547.(ถ่ายเอกสาร)

ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาค 5. บรรจุภัณฑ์กับแนวทางการพัฒนาตราสินค้า. ขอนแก่น : ศูนย์ส่งเสริม
อุตสาหกรรมภาค 5 .2545

สมใจ สมสนิท เป็นผู้ให้สัมภาษณ์ นันทิยา จันทร์อ่อน เป็นผู้สัมภาษณ์ที่ กลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูนทรัพย์
ตำบลนาเชือก อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม เมื่อวันที่ 18 ตุลาคม 2547 ,21
พฤศจิกายน 2547, 5 มกราคม 2548

สนั่น บุผาโต เป็นผู้ให้สัมภาษณ์ ศุภชัย สิงห์ยะบุศย์ เป็นผู้สัมภาษณ์ที่ บ้านอุบโป ตำบลหนอง
เม็ก อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม เมื่อวันที่ 31 มกราคม 2548

สิน ขำทิมาลี เป็นผู้ให้สัมภาษณ์ ศุภชัย สิงห์ยะบุศย์ เป็นผู้สัมภาษณ์ที่ บ้านหนองทิดสอน ตำบล
นาเชือก อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม เมื่อวันที่ 16 สิงหาคม 2547, 12 มกราคม
2548

สุกรี ขำทิพาทิ เป็นผู้ให้สัมภาษณ์ ศุภชัย สิงห์ยะบุศย์ เป็นผู้สัมภาษณ์ที่ บ้านหนองทิดสอน ตำบล
นาเชือก อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม เมื่อวันที่ 7 ธันวาคม 2547

สุรัตน์ มูลพาทิ เป็นผู้ให้สัมภาษณ์ ศุภชัย สิงห์ยะบุศย์ เป็นผู้สัมภาษณ์ที่ กลุ่มแม่บ้านเพิ่มพูนทรัพย์
ตำบลนาเชือก อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม เมื่อวันที่ 11 กรกฎาคม 2547, 2 ตุลาคม
2547, 15 มกราคม 2548 , 10 กุมภาพันธ์ 2548

ตุ้ม สุพะลังค์ เป็นผู้ให้สัมภาษณ์ ศุภชัย สิงห์ยะบุศย์ เป็นผู้สัมภาษณ์ที่ บ้านอุบโป ตำบลหนอง
เม็ก อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม เมื่อวันที่ 7 ธันวาคม 2547

สำนวน จันทะคา เป็นผู้ให้สัมภาษณ์ ศุภชัย สิงห์ยะบุศย์ เป็นผู้สัมภาษณ์ที่ บ้านอุบโป ตำบล
หนองเม็ก อำเภอเมือง จังหวัดมหาสารคาม เมื่อวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2548