

แนวทางการเพิ่มมูลค่าและการสร้างรายได้วัฒนธรรมผ้าทอมือชุมชนโปยจารย์
อำเภอพนมซรีอ็อก จังหวัดบันทายมีชัย ราชอาณาจักรกัมพูชา
Guideline of Value and Earning Potential on
Cultural Hand-Woven Cloth at Paoy Char village,
Phnom Srok, Banteay Meanchey, Cambodia

Khiev Sangvavann^{1*} / อัครเดช สุพรรณฝ่าย² / สุรีย์ฉาย สุคันธรัตน์³

Khiev Sangvavan / Akkharadet Supannafai / Sureechai Sukantarat

^{1, 2, 3}สาขาวิชาการวิจัยเพื่อพัฒนาท้องถิ่นและภูมิภาค คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์
มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์

Research for Regional and Community Development Program, Faculty of Humanities
and Social Sciences, Surindra Rajabhat University

*Corresponding Author

ได้รับบทความ: 31 มีนาคม 2566
ปรับปรุงแก้ไข: 28 เมษายน 2566
ตอบรับตีพิมพ์: 9 พฤษภาคม 2566

บทคัดย่อ

เรื่องแนวทางการเพิ่มมูลค่าและการสร้างรายได้วัฒนธรรมผ้าทอมือชุมชนโปยจารย์
อำเภอพนมซรีอ็อก จังหวัดบันทายมีชัย ราชอาณาจักรกัมพูชา มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา
กระบวนการผลิตและการจำหน่ายของผ้าทอมือและแนวทางการสร้างรายได้จากวัฒนธรรม
ผ้าทอมือ โดยเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยการสัมภาษณ์เชิงลึกและการสังเกตแบบมีส่วนร่วม
ผลการวิจัย พบว่า การผลิตปัจจัยสำคัญประกอบด้วยเส้นไหมและเส้นด้าย ออกแบบ
ผลิตภัณฑ์ถูกกำหนดรูปแบบจากต้นสังกัดและการออกแบบเอง การจัดจำหน่ายจะจัดจำหน่าย

โดยบริษัทและกลุ่มจัดจำหน่ายเอง การส่งเสริมการตลาดและการประชาสัมพันธ์
บริษัทส่งเสริมและกลุ่มดำเนินการส่งเสริมเอง และแนวทางการสร้างรายได้จากวัฒนธรรม
ผ้าทอมือชุมชนโปยจาร์ อำเภอนมสรวง จังหวัดบันทายมีชัย ราชอาณาจักรกัมพูชา
ควรมุ่งเน้นทั้งกระบวนการของการผลิตและผลผลิต การจัดจำหน่ายและการส่งเสริม
การตลาดเป็นสำคัญ

คำสำคัญ : การเพิ่มมูลค่าและสร้างรายได้, ผ้าทอมือ, โปยจาร์, กัมพูชา

Abstract

This study investigated the production, sales, and earnings potential of culturally hand-woven cloth in Paoy Char village, Phnom Srok, Banteay Meanchey, Cambodia. The research revealed that silk and cotton were the primary materials used in production, employing traditional techniques throughout the manufacturing process. The distribution and pricing strategies were categorized into two types: those established by agencies and those by local groups. Furthermore, the product design aspect was classified into three distinct types. Earnings potential demonstrated variation among different groups and was contingent upon various factors, including organizational affiliations and marketing endeavors. In sum, the study suggests that these groups should prioritize enhancements in production processes, product design, distribution networks, and marketing campaigns to amplify their potential for higher earnings.

Keywords: Value and Earning Potential, Hand-Woven Cloth, Paoy Char, Cambodia

บทนำ

กัมพูชามีการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมตั้งแต่ศตวรรษที่ 13 โดยประชาชนริมแม่น้ำโขงและแม่น้ำบาสัก (โสม) ไหมกัมพูชาเป็นพันธุ์หม่อนไหมสีทองชั้นดี (International trade center, 2016: 19-20) รวมทั้งผ้าทอมือเป็นส่วนหนึ่งของวัฒนธรรมชาวกัมพูชามาช้านาน จากจำหลักของอัสสุรา (อัสสุรา) บนปราสาทนครวัด ซึ่งถือว่าเป็นบทบาที่ของสตรีที่ต้องเรียนรู้และฝึกฝน (สถาบันวิจัยหม่อนไหม, 2547: 1-11) สืบทอดการทอผ้าจากแม่และยายหรือบรรพบุรุษของตน ปัจจุบันก็ยังนิยมใช้ผ้าทอมือในการสวมใส่ โดยเฉพาะในเทศกาลงานบุญต่าง ๆ ผ้าทอมือเป็นสินค้าเศรษฐกิจและสร้างรายได้ ในปี 2018 กัมพูชาได้รับการบันทึกในกินเนสบุ๊กด้วยสถิติทำผ้าพันคอ “กรอมา” “ญี” ผ้าขาม้าที่ยาวสุดในโลก (The Bangkok Inside Editorial Team ในพ.ศ.2555 กัมพูชามีรายได้ประมาณ 25 ล้านดอลลาร์จากการส่งออกผลิตภัณฑ์ไหมและมีช่างทอผ้าประมาณ 18,000 - 20,000 คนทั่วประเทศแต่ปัจจุบันลดลงเหลือ 5,000 คน การทอผ้าและผลิตเส้นไหมแต่เดิมนั้นพบในจังหวัด ได้แก่ บ้านทวยมีชัย อุดรมิชัย และเสียมเรียบ ส่วนการทอและการผลิตพบเพิ่มอีกใน ตาแก้ว กำปงจาม กันดาล กำปงธม ไพรเวง สติงตรงและพนมเปญ (International trade center, 2016: 61-112) และในพ.ศ. 2556 มีรายได้ 32 ล้านดอลลาร์จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไหมไปยังสหรัฐอเมริกา ฝรั่งเศส อังกฤษ ญี่ปุ่น เยอรมัน ฮองกง อิตาลี กลุ่มตะวันออกกลาง ออสเตรเลียและแคนาดา ซึ่งกลุ่มประเทศเหล่านี้เป็นตลาดที่สำคัญด้านผลิตภัณฑ์ไหมของกัมพูชา ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2473 มีการปลูกหม่อนเลี้ยงไหมในจังหวัด กัมปอด ตาแก้ว กัมปงสะปือ กำเญี เพื่อทอผ้าสำหรับใช้ในครัวเรือนและซื้อขายกันเองหลัง พ.ศ. 2473 การผลิตไหมลดลงและเกือบจะหมดไปจนมาถึงยุคเขมรแดง ได้กำจัดการปลูกหม่อนเพื่อทำนาปลูกข้าว โดยบังคับให้เอาที่ดินปลูกหม่อนมาทำนาอย่างเดียว ก่อนยุคเขมรแดงกัมพูชาได้ผลิตไหมได้ปีละประมาณ 50 ตัน แต่หลังจากสมัยเขมรแดงผลิตได้เพียง 0.8 ตัน หลังสมัยเขมรแดงแพก็ยังมีเหลือพื้นที่ปลูกหม่อนเพียง 15 เฮกตาร์ มีหลงเหลือในอำเภอพนมซรีอก

จังหวัดบันทายมีชัย จากรูปปั้นสัญลักษณ์ผู้หญิงนั่งสาวไหมบริเวณทางเข้าอำเภอ อันแสดงให้เห็นว่าชุมชนมีการปลูกหม่อนเลี้ยงไหม การทอผ้าตราบนเท่าทุกวันนี้ ดังนั้น ผู้วิจัยจึงได้เลือกเป็นพื้นที่ศึกษาชุมชนโปยจาร์ อำเภอพนมขร็อก จนมีการจัดตั้งสมาคม สิ่งทอสตรีเสียมเรียบ Institute for Khmer Traditional Textiles (IKTT) ที่ตำบลโปยจาร์ เพื่อให้ช่างทอผ้ามีรายได้แบบเศรษฐกิจครัวเรือน โดยกลุ่มธุรกิจ Khmer Golden silk พัฒนาฝีมือช่างทอ โดยมีสมาชิก 20 คน นอกจากนั้นยังพบว่ามีการปลูกหม่อน เลี้ยงไหม สาวไหม ทอผ้าไหมบ้าง หลายครอบครัวเป็นธุรกิจครัวเรือนของชุมชนโปยจาร์ โดยทอผ้า เป็นงานอดิเรกหลังจากการทำนา (International trade center, 2016: 23-35)

การเปลี่ยนแปลงยุคโลกาภิวัตน์ทำให้การปลูกหม่อนเลี้ยงไหมในชุมชนโปยจาร์ ลดลงและเลิกปลูกหม่อนเลี้ยงไหม สภาวะแวดล้อมการเกษตรที่ใช้เทคโนโลยี เครื่องจักรกล ใช้ปุ๋ยเคมี และยาเคมีปราบศัตรูพืช ส่งผลต่อระบบนิเวศ ชุมชนนิยมซื้อ สินค้าสำเร็จรูปนำเข้าจากต่างประเทศในราคาสูงเนื่องจากภาวะการแข่งขันการตลาด ราคา และคุณภาพ การเปลี่ยนแปลงเชิงสังคมส่วนใหญ่ชาวบ้านไปขายแรงงานต่างประเทศ เนื่องจากความสะดวกในการเดินทางคมนาคมและการติดต่อสื่อสาร วัฒนธรรมผ้าทอมือ เป็นมรดกและเอกลักษณ์ภูมิปัญญาของชุมชนโปยจาร์ ที่กำลังจะหมดสูญหายไปจาก วิถีชีวิตชุมชนแบบดั้งเดิมเนื่องจากกระแสการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจ สังคมและเทคโนโลยี ผู้วิจัยเล็งเห็นถึงปัญหาจากผลกระทบดังกล่าว ผสมกับทั้งต้องการอนุรักษ์ มรดกวัฒนธรรมผ้าทอมือให้อยู่กับชุมชนต่อไป จึงสนใจศึกษาเกี่ยวกับการผลิตและการ จัดจำหน่ายผ้าทอมือรวมทั้งการหาแนวทางการเพิ่มรายได้ผ้าทอมือของชุมชนโปยจาร์ อำเภอพนมขร็อก จังหวัดบันทายมีชัย ราชอาณาจักรกัมพูชา

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษากระบวนการผลิตและการจำหน่ายของผ้าทอมือ ชุมชนโปยจาร์ อำเภอพนมขร็อก จังหวัดบันทายมีชัย ราชอาณาจักรกัมพูชา

2. เพื่อศึกษาแนวทางการสร้างรายได้จากวัฒนธรรมผ้าทอมือ ชุมชนโปยจาร์ อำเภอนมขริók จังหวัดบันทายมีชัย ราชอาณาจักรกัมพูชา

วิธีการดำเนินวิจัย

1. ผู้วิจัยได้สำรวจบริบทชุมชนโปยจาร์ อำเภอนมขริók จังหวัดบันทายมีชัย ราชอาณาจักรกัมพูชา เพื่อแนะนำตัวและทำความรู้จักแก่หัวหน้าสมาคมและผู้ผลิตและจำหน่ายในชุมชนพื้นที่กรณีศึกษา เพื่อขอความอนุเคราะห์การเก็บข้อมูล

2. การเก็บรวบรวมและการตรวจสอบข้อมูล ผู้วิจัยได้สัมภาษณ์เชิงลึก การสังเกตแบบไม่มีส่วนร่วม ตามกรอบของการศึกษา ตามวันและเวลาที่ได้นัดหมาย กลุ่มผู้ให้ข้อมูลพร้อมกับสอบคุณภาพของข้อมูลด้วยเทคนิคสามเสา โดยอาศัยมิติของเวลา สถานที่และบุคคล (สุภางค์ จันทวานิช, 2550: 128-131) โดยได้ถ่ายภาพและขออนุญาตอัดเสียงระหว่างสัมภาษณ์เพื่อความสะดวกรวดเร็ว

3. การวิเคราะห์ข้อมูล ผู้วิจัยได้วิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้วิธีการพรรณนาวิเคราะห์ (Descriptive Analysis) วิเคราะห์เนื้อหาในประเด็นการวิจัยต่าง ๆ อันเป็นการบรรยายประกอบเหตุผล โดยใช้ภาพและและคำสำคัญจากการสัมภาษณ์ ประกอบเพื่อทำการสรุปการศึกษา

ผลการวิจัย

พบว่าทั้งกระบวนการผลิตและการจัดจำหน่ายผ้าทอมือแบ่งลักษณะการดำเนินการเป็น 4 ลักษณะคือ 1. กลุ่มผู้ผลิตจากวัฒนธรรมผ้าทอมือที่เป็นตัวแทนบริษัท Slanh House 2. กลุ่มผู้ผลิตจากวัฒนธรรมผ้าทอมือที่เป็นตัวแทนบริษัทดารา 3. กลุ่มผู้ผลิตจากวัฒนธรรมผ้าทอมือที่เป็นผู้สูงอายุในชุมชน 4. กลุ่มผู้ผลิตจากวัฒนธรรมผ้าทอมือที่เป็นผู้ก่อตั้งธุรกิจ Khmer Golden Silk ดังรายละเอียดต่อไปนี้

1. ด้านกระบวนการผลิตและการจำหน่ายผ้าทอมือ

1.1. ด้านกระบวนการผลิต

1.1.1 ด้านปัจจัยนำเข้า (วัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิต)

โดยทั้งนี้มีปัจจัยนำเข้าวัตถุดิบและอุปกรณ์การผลิตดังสรุปได้ดังนี้

จากการศึกษาสรุปได้ว่าด้านปัจจัยนำเข้าหรือปัจจัยด้านการผลิต (วัตถุดิบ) ของกลุ่มหัตถกรรมผ้าทอมือชุมชนโปยจาร์ อำเภอพนมขร็อก จังหวัดบันทายมีชัย มี 2 แบบ ได้แก่ วัตถุดิบจากด้ายและจากไหม ซึ่งแต่ละกลุ่มก็มีผลิตภัณฑ์ที่มุ่งเน้นการผลิต ซึ่งมีลักษณะแตกต่างกัน สรุปข้อค้นพบได้ 2 ลักษณะดังนี้ 1) ด้านวัตถุดิบการผลิต มีปัจจัยนำเข้าโดยเป็นวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต แบ่งออก ได้แก่ เส้นไหม ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้จากไหมมัดหมี่ และเส้นด้ายก็เป็นกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ได้จากด้าย เนื่องจากชุมชนมีกระบวนการผลิตทั้งสองลักษณะ เพื่อตอบโจทย์ตามความต้องการของตลาด 2) ด้านอุปกรณ์การผลิตยังใช้อุปกรณ์หรือเครื่องมือแบบดั้งเดิม เช่น กี่ทอผ้า อุปกรณ์เสริมต่าง ๆ ก็ยังใช้แบบโบราณหรือแบบดั้งเดิม แต่ก็มีอุปกรณ์บางส่วนที่ปรับปรุงเป็นเหล็กหรือพลาสติก เพื่อความคงทนในการใช้งาน โดยกลุ่มหัตถกรรมทั้ง 3 จะเน้นผลิตภัณฑ์จากด้ายเป็นหลัก ดังนั้นวัตถุดิบที่ใช้จะเป็นวัตถุดิบจากเส้นด้าย ที่หลากหลายสี เช่น ขาว สีนํ้าตาล สีเทา ซึ่งด้ายจะมีลักษณะที่แตกต่างกันไปตามประเภทของผลิตภัณฑ์ โดยสถานที่ในการผลิต มีลักษณะเป็นโรงเรือนที่ต่อเติมจากบ้านเรือนมีทั้งโรงเรือนและกี่ทอผ้า กลุ่มหัตถกรรมทอผ้าที่เน้นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตจากไหม การดำเนินงานของกลุ่มหัตถกรรมที่ไม่ได้สังกัดองค์กร คือ กลุ่มวัฒนธรรมทอผ้าผู้สูงอายุในชุมชนโปยจาร์ และกลุ่มหัตถกรรมผ้าทอมือที่สังกัดองค์กรแบบผู้ก่อตั้ง (Founder) ลักษณะปัจจัยนำเข้าหรือปัจจัยการผลิต โดยกลุ่มหัตถกรรมทั้งสองจะเน้นผลิตภัณฑ์จากไหมเป็นหลัก โดยวัตถุดิบที่ใช้ในกระบวนการผลิตจะเป็นเส้นไหมทั้งหมด ซึ่งถือว่าเป็นวัตถุดิบหลักในการผลิตผลิตภัณฑ์จากไหมด้วยเทคนิคและวิธีการแบบดั้งเดิม โดยวัตถุดิบและวัสดุอุปกรณ์ในการผลิตของชาวบ้านก็เป็นแบบโบราณดั้งเดิมและมีบางอุปกรณ์ที่บางส่วนพัฒนาปรับปรุงขึ้นมาใหม่เพื่อให้

คงทนสะดวกแก่การใช้งานสามารถหาได้ในชุมชน อุปกรณ์บางส่วนก็เป็นสิ่งที่ตกทอดจากบรรพบุรุษ

1.1.2 ด้านกระบวนการผลิต (วิธีหรือกระบวนการผลิต)

ผลการศึกษาด้านเทคนิคและกระบวนการทอผ้าของกลุ่มหัตถกรรมผ้าทอมือชุมชนโปยจาร์ อำเภอพนมศรีрок จังหวัดบันทายมีชัย พบว่ามี 2 ลักษณะ ได้แก่ 1) เทคนิคและกระบวนการผลิตแบบดั้งเดิม (Traditional production) ใช้เทคโนโลยีพื้นบ้านใช้งานแรงงานช่างทอในการผลิต 2) อุปกรณ์และเครื่องมือการผลิต เป็นแบบดั้งเดิม (Traditional) เครื่องมือที่สามารถจัดหาเอง อุปกรณ์บางชิ้นถูกประยุกต์ขึ้นเพื่อให้สอดคล้องกับขนาดผลิตภัณฑ์ กลุ่มวัฒนธรรมผ้าทอมือชุมชนที่เป็นตัวแทนการผลิตของบริษัท Slanh House company ด้านเทคนิคและกระบวนการผลิตหรือเทคนิควิธีการทอนั้นยังเป็นการทอด้วยมือและใช้แรงงานของช่างทอผ้าเป็นหลัก แต่มีลวดลายที่ช่างทอออกแบบเสริมเอง แต่ปัญหา คือ การไม่สามารถควบคุมคุณภาพ ด้านอุปกรณ์และเครื่องมือในการผลิตหรืออุปกรณ์การทอผ้าแบบใช้เครื่องมือและอุปกรณ์แบบดั้งเดิม (Traditional) เครื่องมือที่จัดหาเอง อุปกรณ์บางชิ้นถูกปรับปรุงพัฒนาขึ้น มาเป็นพลาสติกหรือเหล็กเพื่อเสริมความคงทนและสะดวกในการจัดหากลุ่มหัตถกรรมชุมชนร้านธุรกิจสิ่งทอ (ดารา) ที่ตั้งอยู่ ณ กรุงพนมเปญ ด้านเทคนิคและกระบวนการผลิตเทคนิคและวิธีการทอยังเป็นการผลิตแบบดั้งเดิม (Traditional production) ใช้เทคโนโลยีพื้นบ้าน ด้านเครื่องมืออุปกรณ์ก็มีการดัดแปลงขึ้นใหม่ เพื่อความสะดวกและควมมีประสิทธิภาพในการผลิต เช่น การใช้ฟันหวีเหล็ก เนื่องจากสะดวก คงทนและมีประสิทธิภาพ หาง่ายสะดวก ก็ทอผ้าก็มีการปรับขนาดให้ใหญ่ขึ้นตามขนาดของลักษณะของผลิตภัณฑ์และใช้แรงงานของช่างทอในการผลิต ได้รับคำตอบแทนเป็นค่าจ้างกลุ่มหัตถกรรมผ้าทอมือที่ก่อตั้ง (Founder) หรือนักธุรกิจ (Khmer golden silk) ด้านเทคนิคและกระบวนการผลิต เทคนิคและวิธีการทอผ้ายังใช้การผลิตก็ยังเป็นแบบพื้นบ้าน เทคนิควิธีการยังเป็นการทอด้วยมือโดยใช้แรงงานช่างทอ ด้านอุปกรณ์การทอผ้าที่กลุ่มวัฒนธรรมผ้าทอมือใช้เทคโนโลยีแบบดั้งเดิม (Traditional) เพียงแต่มี

อุปกรณ์บางอย่างที่ปรับใช้เพื่อให้สะดวกและคงทนในการใช้งานสามารถจัดหาเองและปรับปรุงขึ้นเอง เช่น ปรับปรุงก้นให้มีความใหญ่ขึ้น เพื่อให้พอขนาดก้นกับผลิตภัณฑ์ (ตามขนาดยาวของผืนผ้า) ก็จะมีขนาดใหญ่และแข็งแรง ผลิตภัณฑ์จากไม้เป็นหลัก มีการประยุกต์ใช้พลาสติกหรือเหล็กในอุปกรณ์บางชิ้นเพื่อเสริมความคงทนและสะดวกในการจัดหา กลุ่มวัฒนธรรมทอผ้าผู้สูงอายุในชุมชนโปยจารย์ (กลุ่มช่างทอผ้าอิสระในชุมชน) ด้านเทคนิคและกระบวนการผลิต กระบวนการผลิตของผู้สูงอายุหรือชาวบ้านยังใช้เทคนิคการผลิตที่เป็นดั้งเดิมมาตลอดหรือเป็นเทคโนโลยีพื้นบ้าน โดยเทคโนโลยีแบบดั้งเดิมที่ตกทอดมาจากบรรพบุรุษ โดยทุกคนจะลงทุนการผลิตเส้นไหมและการทอด้วยตนเองทุกกระบวนการ เนื่องจากเป็นการลงทุนส่วนบุคคล โดยลงทุนตั้งแต่การปลูกหม่อน เลี้ยงไหม การสาวไหมเพื่อผลิตเส้นไหม ด้านอุปกรณ์และเครื่องมือในการผลิตเครื่องไม้ เครื่องมือและอุปกรณ์ต่าง ๆ ชาวบ้านก็จัดหาได้จากชุมชนและส่วนมากก็ใช้อุปกรณ์ที่สืบทอดจากบรรพบุรุษที่สืบทอดมารุ่นต่อรุ่น

1.1.3 ด้านผลผลิต (รูปแบบของผลิตภัณฑ์หรือสินค้า)

ผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือของกลุ่มหัตถกรรมผ้าทอมือชุมชนโปยจารย์ อำเภอพนมศรี จังหวัดบึงกาฬมีชัย พบว่ามี 3 ลักษณะตามรูปแบบของผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากด้ายและไหม โดยการผลิตของกลุ่มหัตถกรรมดังนี้ 1) กลุ่มจะเน้นไปผลิตภัณฑ์จากด้าย โดยกลุ่มหัตถกรรมที่ดำเนินการผลิตผลิตภัณฑ์ ได้แก่ กลุ่มวัฒนธรรมผ้าทอมือชุมชนที่เป็นตัวแทนการผลิตของบริษัท Slanh House company ส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์จากฝ้ายเป็นหลัก เช่น ผ้าห่ม พรมเช็ดเท้า ผ้าปูโต๊ะ ปูเตียง ปลอกหมอน ที่รองแก้ว ฯลฯ ผู้ผลิตสามารถนำไปประยุกต์ใช้หรือดัดแปลงเป็นผลิตภัณฑ์อื่น ๆ และกลุ่มหัตถกรรมชุมชนร้านธุรกิจสิ่งทอ (ดารา) ที่ตั้งอยู่ ณ กรุงเทพมหานคร โดยจะเน้นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากด้ายเป็นหลัก ดังนั้นประเภทของผลิตภัณฑ์ที่ได้จากการผลิต ได้แก่ ผ้าห่ม เพื่อเอาไปใช้ไปแปลงเป็นผลิตภัณฑ์อื่น ๆ อาจจะเป็นผ้าปูที่นอน ปลอกหมอน ฯลฯ 2) กลุ่มจะเน้นไปผลิตภัณฑ์จากไหม ได้แก่กลุ่มที่ดำเนินการผลิตผลิตภัณฑ์จากไหม คือ กลุ่มวัฒนธรรมทอผ้าผู้สูงอายุในชุมชนโปยจารย์ (กลุ่มช่างทอผ้าอิสระในชุมชน) ผลิตภัณฑ์ที่ได้ล้วนเป็น

ผลิตภัณฑ์จากไหม เช่น ผ้าถุง โสร่ง ผ้าขาวม้าผ้าพื้นสีต่าง ๆ ซึ่งในปัจจุบันมีอยู่ 4 ราย ในชุมชน ปัจจุบันนี้ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มชาวบ้านได้จะเป็นเส้นไหม แล้วส่งขายให้กับพ่อค้า คนกลางและช่างทอ 3) กลุ่มจะเน้นไปผลิตภัณฑ์ทั้งสองแบบ โดยกลุ่มที่ดำเนินการผลิต ผลิตภัณฑ์คือกลุ่มหัตถกรรมผ้าทอมือที่ก่อตั้ง (Founder) หรือนักธุรกิจ (Khmer golden silk) โดยผลลัพธ์หรือตัวผลิตภัณฑ์จากด้ายหลัก ๆ คือผ้าห่มและผลิตภัณฑ์อื่น ๆ อีกอย่างคือ ผลิตภัณฑ์จากไหม เช่น ผ้าถุง ผ้าพื้นสีต่าง ๆ ผ้าขาวม้า ฯลฯ โดยกลุ่มหัตถกรรม ทำต้นแบบผลิตภัณฑ์ (Model) โดยนำผ้าที่ได้มาตัดเป็นชุดต่าง ๆ และใส่ออกงาน เพื่อเป็นการโฆษณาและประชาสัมพันธ์กิจกรรมและกิจกรรมของกลุ่มหัตถกรรม ส่วนใหญ่ จะเป็นชุดตัดสำเร็จ เช่น เสื้อที่สำเร็จแบบสมัยใหม่ กระโปรง ชุดราตรี ฯลฯ

1.2 ด้านการจำหน่ายผ้าทอมือ

1.2.1 ด้านการกำหนดราคาของกลุ่มหัตถกรรมผ้าทอมือ ชุมชนโปยจาร์ อำเภอนมพริก จังหวัดบันทายมีชัย พบว่ามี 2 ลักษณะ ได้แก่ กลุ่มหัตถกรรม ที่ถูกกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์โดยต้นสังกัดและกลุ่มหัตถกรรมที่กำหนดราคาเอง กลุ่มหัตถกรรมที่ถูกกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์โดยต้นสังกัด การดำเนินงานของกลุ่มหัตถกรรมมีดังนี้ 1) กลุ่มวัฒนธรรมผ้าทอมือชุมชนที่เป็นตัวแทนการผลิตบริษัท Slanh House company การกำหนดราคาเพื่อการจำหน่ายนั้นจะถูกกำหนดโดยบริษัท เนื่องจากกลุ่มหัตถกรรมเป็นเพียงตัวแทนการผลิต ดังนั้นการกำหนดรวมไปถึงวัตถุดิบ อุปกรณ์ก็จะถูกลงทุนในนามของบริษัท กลุ่มหัตถกรรมมีเพียงค่าตอบแทนเป็นค่าจ้างทอผ้า กลุ่มหัตถกรรมชุมชนร้านธุรกิจสิ่งทอ (ดารา) ที่ตั้งอยู่ ณ กรุงพนมเปญ ด้วยสมาชิกไม่สามารถกำหนดค่าตอบแทนเองได้ เพราะไม่ได้ผลิตเพื่อขายเอง เพียงแต่ผลิตให้องค์กร ดังนั้นสิ่งที่ได้รับคือค่าจ้างตามข้อตกลงการจ้างงาน กลุ่มหัตถกรรมเป็นแรงงานการผลิต กลุ่มหัตถกรรมผ้าทอมือที่ก่อตั้ง (Founder) หรือนักธุรกิจ (Khmer golden silk) ด้วยความเป็นองค์กรเชิงธุรกิจ การกำหนดราคาสินค้ารวมทั้งการคำนวณต้นทุนการผลิตต่าง ๆ จะขึ้นอยู่กับสถานประกอบการ ช่างทอผ้าเปรียบเสมือนลูกจ้าง กลุ่มหัตถกรรมเป็นฐานการผลิตสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ กลุ่มจึงดำเนินการผลิตตามคำสั่งการผลิตและได้รับ

ค่าจ้างเป็นค่าตอบแทน 2) กลุ่มหัตถกรรมที่กำหนดราคาเอง โดยการดำเนินงานด้านการกำหนดราคาของกลุ่มวัฒนธรรมทอผ้าผู้สูงอายุในชุมชนโปยจาร์ (กลุ่มช่างทอผ้าอิสระในชุมชน) การกำหนดราคาส้มก่อนจะกำหนดราคาด้วยตนเอง อ้างอิงราคาท้องตลาดทั่วไป เพียงแต่ว่าราคาที่กำหนดนั้นจะสูงหรือต่ำกว่าท้องตลาดก็ขึ้นอยู่กับคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ด้วยเป็นการลงทุนทั้งการผลิตและการทอผ้า ทุกกระบวนการ ซึ่งปัจจุบันนี้ผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มชาวบ้านได้จะเป็นเส้นไหม แล้วส่งขายให้กับผู้รับซื้อหรือช่างทอเนื่องจากไม่ได้มีการทอผ้าเพื่อจำหน่ายแล้ว ด้วยสภาพปัญหาและข้อจำกัดหลาย ๆ อย่าง

1.2.2 การออกแบบผลิตภัณฑ์ สรุปผลการศึกษาด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ของกลุ่มหัตถกรรมผ้าทอมือชุมชนโปยจาร์ อำเภอพนมขร็อก จังหวัดบันทายมีชัย แบ่งออก 3 ลักษณะตามการดำเนินงานกลุ่มหัตถกรรม ได้แก่ 1) กลุ่มหัตถกรรมที่ถูกกำหนดรูปแบบการผลิตจากต้นสังกัด (Orders) ประกอบด้วยกลุ่มวัฒนธรรมผ้าทอมือชุมชนที่เป็นตัวแทนการผลิตบริษัท Slanh House company การออกแบบผลิตภัณฑ์ก็สามารถออกให้ทางบริษัทได้ด้วย ตามความต้องการของบริษัท ด้วยกลุ่มหัตถกรรมเป็นกลุ่มที่สังกัดบริษัท ทุกอย่างเป็นการลงทุนในนามของบริษัทหลัก ๆ การออกแบบจึงเป็นไปตามคำสั่งการผลิตของบริษัท กลุ่มหัตถกรรมชุมชนร้านธุรกิจสิ่งทอ (ดารา) ที่ตั้งอยู่ ณ กรุงพนมเปญ ด้วยสมาชิกกลุ่มไม่สามารถออกแบบหรือพัฒนาผลิตภัณฑ์เองได้ เนื่องจากทุกอย่างบริษัทเป็นผู้ควบคุมและดำเนินการผลิต กลุ่มได้ผลิตตามคำสั่งการผลิตเท่านั้น 2) กลุ่มหัตถกรรมที่ออกแบบเอง (ตามความนิยมของตลาด) การดำเนินงานของกลุ่มวัฒนธรรมทอผ้าผู้สูงอายุในชุมชนโปยจาร์ (กลุ่มช่างทอผ้าอิสระในชุมชน) การออกแบบผลิตภัณฑ์มีค่อนข้างจำกัด โดยเน้นไปลักษณะของผลิตภัณฑ์ตามความนิยมใช้สอยทั่วไปหรือตามความนิยมของท้องตลาด เช่น ผ้าถุง ผ้าขาวม้า โสร่ง การออกแบบหรือการพัฒนาผลิตภัณฑ์เป็นไปค่อนข้างไม่มีความหลากหลาย เนื่องจากเป็นวิธีการผลิตแบบบ้าน ๆ จึงถือว่าเป็นปัญหาอย่างหนึ่งของกลุ่มทอผ้าผู้สูงอายุ 3) กลุ่มหัตถกรรมที่ดำเนินตามรูปแบบจากต้นสังกัดพร้อมกับสามารถออกแบบจากการรับงานนอกเหนือจากต้นสังกัดคือกลุ่มหัตถกรรมผ้าทอมือที่ก่อตั้ง (Founder) หรือนักธุรกิจ (Khmer golden silk)

การออกแบบผลิตภัณฑ์ (Design) จึงเป็นไปตามข้อกำหนดหรือคำสั่งการผลิตของผู้ประกอบการหรือเจ้าของธุรกิจ (Khmer Golden Silk) กลุ่มหัตถกรรมเป็นฐานการผลิตสินค้า ผู้นำหรือผู้จัดการก็สามารถรับคำสั่งการผลิตจากหน่วยงานภายนอกด้วยเช่นกัน เพื่อเสริมรายได้

1.2.3 การจัดจำหน่าย การจัดจำหน่ายของกลุ่มหัตถกรรมผ้าทอมือชุมชนโปยจาร์ อำเภอนมด隆 จังหวัดบึงกาฬมีชัย แบ่งออกเป็น 2 ลักษณะตามการดำเนินงานของกลุ่มหัตถกรรม ได้แก่ 1) จัดจำหน่ายโดยองค์กรหรือบริษัทที่กลุ่มหัตถกรรมสังกัด โดยการดำเนินงานของกลุ่มวัฒนธรรมผ้าทอมือชุมชนที่เป็นตัวแทนการผลิตบริษัท Slanh House company การจัดจำหน่ายนั้นทางกลุ่มหัตถกรรมไม่สามารถดำเนินการขายเองได้ ด้วยเหตุผลที่ว่าเป็นกลุ่มหัตถกรรมที่สังกัดนามบริษัท กลุ่มหัตถกรรมรับบทบาทในฐานะตัวแทนการผลิตเท่านั้น กลุ่มหัตถกรรมชุมชนร้านธุรกิจสิ่งทอ (ดารา) ที่ตั้งอยู่ ณ กรุงเทพมหานคร การจัดจำหน่ายหรือดัดแปลงเป็นผลิตภัณฑ์แบบอื่น ๆ ตามความต้องการของบริษัท เนื่องจากช่องทางการจัดจำหน่ายดำเนินการผ่านทางองค์กร แต่กลุ่มไม่ได้มีส่วนได้ส่วนเสียในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์แต่อย่างใด กลุ่มหัตถกรรมผ้าทอมือที่ก่อตั้ง (Founder) หรือนักธุรกิจ (Khmer golden silk) ด้วยกลุ่มหัตถกรรมมีความเป็นองค์กรเชิงธุรกิจ การดำเนินการผลิตเสร็จแล้วก็จะดำเนินการส่งกลับให้แก่ผู้ประกอบการ เพื่อดำเนินการจัดจำหน่าย ส่วนนี้ช่องทางการจัดจำหน่ายถูกดำเนินการผ่านผู้ประกอบการกลุ่มหัตถกรรมมีหน้าที่ในการผลิตและส่งผลิตภัณฑ์กลับสู่บริษัทเท่านั้น 2) การจัดจำหน่ายเองตามอิสระของกลุ่มหัตถกรรม โดยการดำเนินงานของกลุ่มวัฒนธรรมทอผ้าผู้สูงอายุในชุมชนโปยจาร์ (กลุ่มช่างทอผ้าอิสระในชุมชน) การจัดจำหน่ายของกลุ่มหัตถกรรมมี 3 ลักษณะ ได้แก่ การจัดจำหน่ายโดยการขายกันเองในชุมชนหรือต่างหมู่บ้าน การจัดจำหน่ายโดยผ่านตัวกลาง (หัวหน้ากลุ่ม) โดยการจำหน่ายโดยผ่านพ่อค้าคนกลางที่เข้ามารับซื้อเพื่อนำไปขายต่อทั้งหมดนี้ ก็เป็นช่องทางการจัดจำหน่ายหรือช่องทางการขายสินค้าหรือผลิตภัณฑ์

1.2.4 การส่งเสริมการตลาดของกลุ่มหัตถกรรมผ้าทอมือของกลุ่มหัตถกรรมผ้าทอมือชุมชนโปยจาร์ อำเภอนมพริก จังหวัดบันทายมีชัย แบ่งออกเป็น 3 ลักษณะตามการดำเนินงานของกลุ่มหัตถกรรม ดังต่อไปนี้ 1) ดำเนินการส่งเสริมการตลาดภายใต้องค์กรหรือบริษัท โดยการดำเนินงานของกลุ่มวัฒนธรรมผ้าทอมือชุมชนที่เป็นตัวแทนการผลิตบริษัท Slanh House company การส่งเสริมการตลาดของกลุ่มหัตถกรรมนั้นเป็นเรื่องของบริษัท เนื่องจากกลุ่มหัตถกรรมเป็นกลุ่มที่สังกัดหรือบริษัท กลุ่มหัตถกรรมชุมชนร้านธุรกิจสิ่งทอ (ดารา) ที่ตั้งอยู่ ณ กรุงพนมเปญ การส่งเสริมการตลาดหรือการโฆษณาประชาสัมพันธ์เป็นหน้าที่ของบริษัท ส่วนกลุ่มหัตถกรรมมีบทบาทหลัก ๆ คือ เป็นฐานการผลิตให้แก่องค์กรเท่านั้น 2) ส่งเสริมการตลาดเองของกลุ่มหัตถกรรมและการประชาสัมพันธ์เผยแพร่ โดยการดำเนินของกลุ่มวัฒนธรรมทอผ้าผู้สูงอายุในชุมชนโปยจาร์ (กลุ่มช่างทอผ้าอิสระในชุมชน) แบบการจัดจำหน่ายเป็นการขายกันเอง ผ่านตัวกลาง (หัวหน้ากลุ่ม) การจัดจำหน่ายโดยผ่านพ่อค้าคนกลาง ล้วนเป็นช่องทางการจัดจำหน่ายและการประชาสัมพันธ์หรือการส่งเสริมการตลาดจะเป็นลักษณะการบอกปากต่อปาก โดยผ่านผู้ที่รู้จักจากประสบการณ์ในการออกไปค้าขายและที่สนิทสนมคุ้นเคย หรือเกิดจากหัวหน้ากลุ่มที่ออกไปขายได้ประชาสัมพันธ์ให้ทราบถึงแหล่งผลิตและการบอกต่อของพ่อค้าคนกลางในฐานะผู้รู้จักแหล่งซื้อขาย 3) ทั้งส่งเสริมการตลาดภายใต้สังกัดและการเผยแพร่ของกลุ่มหัตถกรรมโดยการดำเนินงานของกลุ่มต่อไป กลุ่มหัตถกรรมผ้าทอมือที่ก่อตั้ง (Founder) หรือนักธุรกิจ (Khmer golden silk) การส่งเสริมการตลาดและการประชาสัมพันธ์ ปกติจะเป็นบทบาทหน้าที่ของทางบริษัท ซึ่งองค์กรก็มีเครือข่ายที่เป็นกลุ่มพันธมิตรหรือกลุ่มลูกค้าจากต่างประเทศ แต่กลุ่มหัตถกรรมเองก็มีการช่วยส่งเสริมหรือการประชาสัมพันธ์อีกลักษณะหนึ่ง เช่น กลุ่มหัตถกรรมที่รับคำสั่งการผลิตจากกลุ่มลูกค้าก็จะส่งเสริมด้วยการออกแบบตัวอย่างชุดหรือการตัดชุดสำเร็จเป็นเสื้อผ้า กระโปรง ชุดราตรี เพื่อสร้างความโดดเด่นและเสริมเอกลักษณ์ให้แก่กลุ่มหัตถกรรมพร้อมกับการใช้ตัวเองเป็นแบบ (Presenter) สวมใส่ชุดต่าง ๆ ออกงาน เช่น การไปร่วมประชุมหรือเป็นวิทยากร

ให้ความรู้ด้านการทอผ้าก็จะเป็นการนำเสนอผลงานของกลุ่มและเป็นการสร้างชื่อเสียง
ได้รู้จักอีกทางหนึ่ง

2. ด้านแนวทางการสร้างรายได้จากวัฒนธรรมผ้าทอมือ

ด้านแนวทางการสร้างรายได้แบ่งออกเป็น 3 ลักษณะต่อไปนี้ แนวทางการสร้าง
รายได้ของกลุ่มหัตถกรรมผ้าทอมือที่ถูกผูกขาดโดยบริษัทซึ่งกลุ่มหัตถกรรมลักษณะนี้
ประกอบไปด้วย กลุ่มวัฒนธรรมผ้าทอมือชุมชนตัวแทนการผลิตของบริษัท Slanh
House และกลุ่มดารา โดยกลุ่มหัตถกรรมทั้ง 2 องค์กรนี้ ได้มีลักษณะที่คล้ายคลึงกันคือ
เป็นกลุ่มที่ผลิตสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ภายใต้การควบคุมของผู้ประกอบการ กลุ่มหัตถกรรมนั้น
เป็นเพียงแต่ฐานการผลิตในนามของบริษัทเท่านั้น กลุ่มหัตถกรรมไม่สามารถดำเนินการ
ผลิตเองและจำหน่ายได้เองโดยอิสระ เนื่องจากราคาต้นทุนการผลิตและการจัดจำหน่าย
จะเป็นการลงทุนและหน้าที่บริษัทเท่านั้น โดยกลุ่มหัตถกรรมผ้าทอมือชุมชนนั้นมีบทบาท
หน้าที่เป็นเพียงฐานการผลิตตามคำสั่งผลิตของบริษัท (การลงทุนการผลิตและการจัด
จำหน่ายเป็นไปในนามของบริษัท) ดังนั้นรูปแบบการส่งเสริมการสร้างรายได้ของกลุ่ม
หัตถกรรมลักษณะนี้ จึงเป็นไปอย่างจำกัดและไม่สามารถดำเนินการได้อย่างอิสระที่จะ
ดำเนินการพัฒนานอกเหนือจากการรับคำสั่งการผลิตจากบริษัท วัสดุอุปกรณ์หรือแม้แต่
วัตถุดิบก็เป็นทรัพย์สินและการลงทุนของบริษัท อันเป็นไปตามวงวดของคำสั่งการผลิต
ดังนั้นจึงเป็นข้อจำกัดที่ไม่สามารถกระทำได้ กลุ่มหัตถกรรมก็เพียงการดำเนินการส่ง
ผลิตภัณฑ์หรือสินค้าไปยังบริษัท ตามคำสั่งผลิตเนื่องจากการจัดจำหน่ายนั้นจะเป็นหน้าที่
หรือความรับผิดชอบของบริษัท ส่วนแนวทางการสร้างรายได้ของกลุ่มหัตถกรรม
ที่สังกัดองค์กรกลุ่ม Khmer Golden Silk แต่สามารถรับคำสั่งการผลิตจากภายนอก
(Dual Operation) โดยกลุ่มหัตถกรรมเหล่านี้สามารถรับคำสั่งผลิตจากบริษัทต้นสังกัด
โดยตรงและรับคำสั่งจากลูกค้าอื่นได้ โดยกลุ่มหัตถกรรมผ้าทอมือลักษณะนี้นั้น
จะมีการดำเนินงานใน 2 ลักษณะ ได้แก่เป็นฐานการผลิตของบริษัท ต้นทุนการผลิตและ
การจัดจำหน่ายเป็นของบริษัทหรือผู้ประกอบการดำเนินการของกลุ่มวัฒนธรรมผ้าทอมือ
Khmer Golden Silk ดังนั้นกลุ่มหัตถกรรมจะดำเนินการผลิตผลิตภัณฑ์หรือสินค้าต่าง ๆ

ตามคำสั่งการผลิตหรือภายใต้การควบคุมของบริษัทที่สังกัดโดยกลุ่มเปรียบเสมือนฐานการผลิตในนามของบริษัทเช่นเดียวกัน ต้นทุนการผลิตและการจัดจำหน่ายจึงเป็นไปในนามของบริษัท และอีกลักษณะคือผู้นำหรือผู้บริหารกลุ่มนั้นก็สามารถรับคำสั่ง (Order) การผลิตจากลูกค้าจากหน่วยงานอื่นได้ตามความเหมาะสมและกำลังการผลิต ดังนั้นรูปแบบการส่งเสริมการสร้างรายได้กลุ่มหัตถกรรมลักษณะเช่นนี้ (Dual Operation) หรือการส่งเสริมการสร้างรายได้แก่กลุ่มหัตถกรรมสามารถดำเนินได้ในลักษณะ 2 แนวทางทั้งด้านกระบวนการผลิตและการจัดจำหน่าย ดังนี้

1. ด้านแนวทางการเพิ่มรายได้จากกระบวนการผลิตหรือการออกแบบผลิตภัณฑ์

ควรมุ่งเน้นไปยังด้านกระบวนการผลิตและด้านผลลัพธ์ (รูปแบบผลิตภัณฑ์หรือสินค้า) โดยหากจะเพิ่มรายได้หรือสามารถรับงานให้แก่กลุ่มหัตถกรรมข้างทอดต้องพัฒนาทักษะความสามารถในการออกแบบ การประดิษฐ์ การแกะลาย รวมไปถึงความคิดสร้างสรรค์ในการออกแบบลวดลายและพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ อาจจะมีเฉพาะหรือมีความจำเพาะมากขึ้นหรือลวดลายตามความต้องการของกลุ่มลูกค้า เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้อย่างถูกต้องและทันทั่วทั้งที่ ซึ่งการกำหนดราคาก็ขึ้นอยู่กับความสามารถของช่างทอว่ายากหรือง่ายและความจำเพาะของอัตลักษณ์ของสินค้า ซึ่งก็สามารถดำเนินการเจรจาต่อรองได้กับลูกค้าโดยตรง แนวทางการส่งเสริมรายได้จากการผลิตของกลุ่มหัตถกรรม เป็นไปอย่างจำกัด แต่ก็สามารถกระทำได้โดยหากต้องการเพิ่มรายได้ขึ้น ก็ควรมีการฝึกปฏิบัติเทคนิคการทอผ้าที่สูงขึ้นและสลับซับซ้อน โดยส่วนนี้เองช่างทอก็สามารถต่อรองค่าจ้างกับบริษัทได้เป็นการส่วนตัว เนื่องจากเทคนิคที่ยากขึ้นใช้เวลามากขึ้นและมีความสลับซับซ้อนขึ้น หนทางนี้จึงสามารถเป็นการพัฒนาทักษะการผลิตเพื่อเสริมรายได้ให้แก่ช่างทอผ้าที่สังกัดบริษัท แนวทางการส่งเสริมหรือสร้างรายได้ที่สามารถทำได้เองเป็นไปอย่างจำกัด แต่ด้วยสภาพการณ์ในปัจจุบันเกี่ยวกับความไม่แน่นอน ผวนกับช่วงของการระบาดของโรคติดเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 (Covid-2019) ทำการดำเนินการผลิตได้หยุดชะงักไป เป็นผลให้ต้นสังกัดล้มเลิกการผลิต จึงเป็นผลให้กลุ่มหัตถกรรมได้พยายามหาทางแก้ไขปัญหาด้วยช่องทางอื่น ๆ เช่น การรับคำสั่ง (order)

จากหน่วยงานข้างนอกเพื่อให้กลุ่มมีงานทำและสามารถดำเนินการผลิตต่อไปได้ ปัญหาส่วนนี้เองคือความไม่แน่นอนผลกระทบของต้นสังกัด การแก้ปัญหาและการสร้างเครือข่ายความร่วมมือกับหน่วยงานทั้งภาครัฐ เอกชน และชุมชนเอง จึงต้องให้ความสำคัญกับการหาทางแก้ไขปัญหาหรือทางออกร่วมกันในผลกระทบของกลุ่มหัตถกรรมที่ต้นสังกัดได้ล้มเลิกการผลิตไป

2. ด้านแนวทางการเพิ่มรายได้จากการจัดจำหน่าย ควรมุ่งเน้นไปในเรื่องและการส่งเสริมการขาย เนื่องจากการประชาสัมพันธ์หรือการโฆษณานั้นผู้จัดการหรือผู้นำกลุ่มจะมีการออกไปการอบรมการทอดผ้าแก่กลุ่มทอดผ้าทั้งในและต่างจังหวัด ดังนั้นการพบปะพูดคุยในฐานะวิทยากรและนามของบริษัทก็เสมือนเป็นการประชาสัมพันธ์กลุ่มหัตถกรรมไปในตัวและการออกแบบชุดหรือเสื้อผ้าตัวอย่างทดลอง (Model) เพื่อทำเป็นแบบเวลาเข้าสังคมและการจัดอบรมต่าง ๆ ก็จะได้ใส่และเอาตัวเองเป็นหุ่นทดลอง (Presenter) ส่วนต้นทุนการผลิตนั้นก็ก็จะเหมารวมกับค่าจ้างเหมายอยู่แล้ว ซึ่งเป็นไปโดยการเจรจาต่อรองในลักษณะการจ้างเหมา (Order) นั้นเอง แนวทางการสร้างรายได้ของกลุ่มหัตถกรรมที่ดำเนินการแบบอิสระ (Individual Operation) การดำเนินงานของกลุ่มวัฒนธรรมทอผ้าสูงอายุในชุมชนโปยจาร์ (กลุ่มช่างทอผ้าอิสระในชุมชน) หรือกลุ่มหัตถกรรมผ้าทอมือที่เป็นของชาวบ้านที่ดำเนินการโดยอิสระไม่ได้ขึ้นหรือผูกติดกับบริษัทหรือองค์กรต่าง ๆ นั้นเอง โดยการดำเนินงานก็มีความแตกต่างจากทั้งสองลักษณะที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้นนั่นก็คือ การดำเนินการหรือสามารถพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้โดยอิสระของแต่ละบุคคลได้เลย โดยทุนการผลิตและการจัดจำหน่ายก็เป็นส่วนของแต่ละเจ้าไป ดังนั้นบทบาทหน้าที่ของกลุ่มนี้จึงเป็นแบบส่วนบุคคล ทั้งทุนการผลิตและกระบวนการจัดจำหน่ายก็ดำเนินการด้วยตนเอง โดยเจ้าตัวสามารถผลิตเองและจำหน่ายได้เองโดยอิสระ ดังนั้นรูปแบบหรือกิจกรรมเพื่อการส่งเสริมการสร้างรายได้ของกลุ่มจึงมีหลายประเด็นให้คิดพิจารณาทั้งด้านทุนการผลิตและการจัดจำหน่าย แนวทางการเพิ่มรายได้จากการจัดจำหน่าย ควรเน้นในเรื่องการออกแบบผลิตภัณฑ์และการจัดจำหน่ายรวมทั้งการส่งเสริมการขาย แต่เนื่องจากปัจจุบันกลุ่มนี้มีจำนวน 4 คนเท่านั้น ที่ยังดำเนินการอยู่

แต่จำกัดเพียงบางขั้นตอนเท่านั้น โดยส่วนมากเป็นผู้สูงอายุด้วยข้อจำกัดหลายประการ สภาพที่เสื่อมโทรม ผลผลิตที่ไม่แน่นอนคาดการณ์ได้ยากผนวกไปถึงการดูแลรักษายาก และใช้เวลาในการผลิต มีหลายกระบวนการตั้งแต่การผลิตเส้นไหม จนกระทั่งการทอผ้า ทุกกระบวนการใช้เวลามาก รวมทั้งการหาวัตถุดิบ เช่น ใบหม่อนก็หายาก ไม่มีคนนิยมปลูก ทำให้เป็นการเพิ่มค่าใช้จ่าย สถานที่ในการปลูกก็ลดน้อยลง การใช้สารเคมีในภาคการเกษตรก็มีสูงขึ้น ส่งผลให้กระทบต่อผลผลิตต่อหม่อนไหม เกิดผลกระทบทั้งโดยตรงและโดยอ้อม และอีกอย่างคือคนสังคมที่เปลี่ยนไปด้วยความนิยมของชาวบ้านนิยมย้ายถิ่นไปทำงานที่เมืองไทย เนื่องจากได้ค่าแรงสูงกว่าและไม่ต้องเสี่ยงต่อผลผลิตที่จะได้ และมีรายได้ที่แน่นอนกว่า ด้วยเหตุผลเหล่านี้ จึงทำให้กลุ่มผู้สูงอายุได้ลดละเลิกการทอผ้า คงเหลือเพียงแต่การทำเส้นไหมขายให้แก่พ่อค้าคนกลางหรือช่างทอผ้านั่นเอง

ดังนั้นประเด็นที่เหมาะสมเพื่อการส่งเสริมการสร้างรายได้ ก็คงจะเป็นเรื่องต้นทุนการผลิตไหม ควรมีความแน่นอนด้านผลิตผลที่ได้และวัสดุุดิบในการเลี้ยงไหม ไม่ควรแพงเกินไป สามารถหาได้ในชุมชน ส่งเสริมการปลูกหม่อนและป้องกันไม่ให้ถูกสารเคมีจากการเกษตร และรวมไปถึงช่องทางการจัดหน่ายควรตั้งกลุ่มเพื่อการต่อรองราคาเพื่อให้เกิดความเหมาะสม เกิดความสมดุลในการผลิตและราคาที่จำหน่าย จึงจะสามารถทำให้กลุ่มนี้อยู่ได้ และยังดำเนินการต่อไปอีก และการส่งเสริมเพื่อต่อยอดกิจกรรมการทอผ้าของกลุ่มต่อไป ซึ่งจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องดำเนินการส่งเสริมและฟื้นฟูเรื่องการทอผ้าเพื่อให้ยั่งยืนอยู่คู่เป็นวัฒนธรรมชุมชนต่อไป จากการศึกษากลุ่มวัฒนธรรมทอผ้าผู้สูงอายุในชุมชนโปยจารย์ (กลุ่มช่างทอผ้าอิสระชุมชน) ซึ่งทำนได้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับแนวทางการส่งเสริมการสร้างรายได้จากวัฒนธรรมผ้าทอมือ สรุปความได้ว่า แนวทางการส่งเสริมการสร้างรายได้จากวัฒนธรรมผ้าทอมือของกลุ่มชาวบ้าน มี 2 ลักษณะ ได้แก่ 1) การลดต้นทุน/หรือค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับกระบวนการผลิต เนื่องจากต้นทุนการผลิตทั้งหมดเป็นของชาวบ้านเองทั้งในส่วนของการผลิตเส้นไหม อันรวมไปถึงการปลูกหม่อน เลี้ยงไหม สาวไหม ทั้งหมดนี้ล้วนแต่ใช้เวลาในการผลิตและลงทุนเองทั้งสิ้น ควรเป็นวัตถุดิบที่มีอยู่แล้วหรือจัดหาได้จากชุมชน และส่วนอุปกรณ์การผลิตส่วนมากเป็นมรดก

ตกทอดจากบรรพบุรุษ ก็จะเป็นการลดต้นทุนการผลิตได้มาก ส่วนการลงทุนก็จะเป็นการลงทุนด้านเวลาในการผลิต ซึ่งต้องใช้เวลาพอสมควรในกระบวนการผลิตใหม่ แต่สิ่งที่น่ากังวลตอนนี้ก็คือ พื้นที่ปลูกหม่อนนั้นได้ลดลงหากเลี้ยงไหมแล้วไม่มีหม่อนที่ปลูกไว้ คาดว่าค่าใช้จ่ายจะเพิ่มมากขึ้น 2) การเพิ่มรายได้จะเกี่ยวเนื่องกับกระบวนการผลิตหรือการทอผ้าหากเป็นลักษณะของชาวบ้านทำเอง เนื่องจากการกำหนดราคานั้น จะขึ้นอยู่กับ การควบคุมมาตรฐานการผลิตหรือคุณภาพของสินค้าตัวเอง ซึ่งจะมีผลมากต่อการกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์ เช่น หากควบคุมคุณภาพให้ดีหรือสูงขึ้น ก็จะสามารถขายได้ราคาดีกว่าท้องตลาดทั่วไป เช่น ผ้าถุงผืนหนึ่ง 2,000 บาท ขายได้ 2,500 บาท ซึ่งคุณภาพนั้นสามารถควบคุมในลักษณะ เช่น ความหนาและบาง ความเรียบร้อย และเนื้อผ้าสวยงาม ซึ่งส่วนนี้อาจจะขึ้นอยู่กับจำนวนพื้นที่ จะทำให้ได้คุณภาพที่สูงขึ้น ซึ่งเป็นสินค้าและขนาดที่เท่ากัน

อภิปรายผล

1. ด้านกระบวนการผลิต

ด้านปัจจัยนำเข้า ปัจจัยนำเข้าและปัญหาการผลิตเป็นปัจจัยสำคัญในการทำผ้าทอมือในชุมชนของกัมพูชา โดยมีข้อจำกัดเช่น ต้องนำเข้าวัตถุดิบและไม่สามารถผลิตเองได้ และตลาดมีจำกัดและการแข่งขันราคาสูง (พรพิธ พัฒนกุล, 2550: 3) กระบวนการผลิตมีลักษณะแบบดั้งเดิมและใช้อุปกรณ์เดิม แต่มีการพัฒนาเครื่องมือบางชิ้น ปัญหาด้านการผลิตโดยกลุ่มช่างทอผู้สูงอายุที่มีปัญหาคือการที่ผลิตไหมขาย แต่ไม่ทอผ้าแล้ว มีแนวคิดในการส่งเสริมและอนุรักษ์มรดกวัฒนธรรมผ้าทอมือในชุมชนของกัมพูชาว่า ควรมีนิตยรรคการถาวรและมีชีวิต (สารภี วรรณตรง, 2560: 19) การสอนกระบวนการผลิตผ้าทอมือในลักษณะสร้างเป็นหลักสูตรในสถานศึกษาเพื่อให้เยาวชนได้เรียนรู้การทอผ้าเพื่ออนุรักษ์มรดกภูมิปัญญา ผลผลิตของผ้าทอมือแบ่งเป็น 2 ประเภท ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ที่ได้จากเส้นด้าย และผลิตภัณฑ์ที่ได้จากไหม (Susan Falls and Jessica Smith, 2011: 255)

2. ด้านการจำหน่ายผ้าทอมือ

กำหนดราคา การดำเนินงานของกลุ่มวัฒนธรรมทอผ้าผู้สูงอายุในชุมชนโปยจารย์ โดยแบ่งออกเป็น 3 ด้านหลัก ได้แก่ การกำหนดราคาผลิตภัณฑ์ การออกแบบผลิตภัณฑ์ และการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ (ระพีพรรณ แสนกันหา, 2551: 2) โดยในแต่ละด้าน จะแบ่งออกเป็นหลาย ๆ ลักษณะ โดยการดำเนินงานด้านการกำหนดราคาจะแบ่งเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่ กลุ่มหัตถกรรมที่ถูกกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์โดยต้นสังกัด และกลุ่มหัตถกรรมที่กำหนดราคาด้วยต้นทุนด้วยตนเอง (พรพิธ พัฒนกุล, 2550: 3) ส่วนด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์จะแบ่งเป็น 3 ลักษณะ ได้แก่ กลุ่มหัตถกรรมที่ถูกกำหนดรูปแบบการผลิตจากต้นสังกัด (Orders) กลุ่มหัตถกรรมที่ออกแบบเอง และการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์จะแบ่งเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่ การจัดจำหน่ายโดยองค์กรหรือบริษัทที่กลุ่มหัตถกรรมสังกัด และการจัดจำหน่ายเองตามอิสระของกลุ่มหัตถกรรม โดยการจัดจำหน่ายของกลุ่มหัตถกรรมจะแบ่งออกเป็นหลาย ๆ ลักษณะด้วยกัน การจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาดในกลุ่มหัตถกรรมโดยแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะหลัก คือ การจัดจำหน่ายโดยองค์กรหรือบริษัทที่กลุ่มหัตถกรรมสังกัดและการจัดจำหน่ายเองตามอิสระของกลุ่มหัตถกรรม และการส่งเสริมการตลาดแบ่งออกเป็น 3 ลักษณะ คือดำเนินการส่งเสริมการตลาดเองภายใต้องค์กรหรือบริษัท ส่งเสริมการตลาดเองของกลุ่มหัตถกรรมและการประชาสัมพันธ์เผยแพร่ และส่งเสริมการตลาดภายใต้สังกัดและการเผยแพร่ของกลุ่มหัตถกรรมเอง ควรมีการควบคุมคุณภาพในกระบวนการทอพร้อมกับการตรวจสอบผลิตภัณฑ์ก่อนการจำหน่าย ควรจัดอบรมให้ความรู้ จัดโครงการศึกษาดูงานนอกพื้นที่ที่เรียนรู้และจัดให้มีการอบรมให้มีความรู้เกี่ยวกับด้านเทคนิคการโฆษณาการจำหน่าย และควรจัดการประชุมให้เกิดมีเครือข่ายกลุ่มทอผ้ากับกลุ่มอื่น ๆ เพื่อเรียนรู้ร่วมกัน (ศิริขวัญ ดวงแก้ว, 2552: 3)

3. ด้านแนวทางการเพิ่มรายได้จากการผลิตและการจัดจำหน่าย

กลุ่มหัตถกรรมผ้าทอมือที่ถูกผูกขาดโดยบริษัท จะต้องคำนึงถึงการเพิ่มพูนความรู้และทักษะในด้านการตลาดและการขายผลิตภัณฑ์เพื่อเพิ่มโอกาสในการติดต่อ

ซื้อขายกับลูกค้าใหม่ ๆ และควรมุ่งเน้นไปที่การสร้างความสามารถในการผลิตผ้าทอมือที่มีคุณภาพและการออกแบบที่หลากหลาย (ระพีพรรณ แสนกันหา, 2551: 2) เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดที่หลากหลายและมีความต้องการสูง นอกจากนี้ยังควรมุ่งเน้นไปที่การพัฒนาทักษะความสามารถในการออกแบบและการผลิตผ้าทอมือเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการผลิต และเพิ่มรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ผ่านการส่งเสริมการขายและประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์หรือการเข้าร่วมงานแสดงสินค้า อีกทั้งยังสามารถสร้างรายได้เสริมจากการจำหน่ายผ้าทอมือเป็นสินค้าฝีมือที่มีคุณภาพสูงผ่านช่องทางการขายออนไลน์หรือส่งจ่องผ่านเว็บไซต์ของกลุ่มหัตถกรรม การสร้างรายได้ของกลุ่มหัตถกรรมที่ดำเนินการแบบอิสระ ต้องพิจารณาแนวทางเพิ่มรายได้จากกระบวนการผลิตและการจัดหาทางการขายให้ดียิ่งขึ้น (วิระศักดิ์ จุลดาลัย, 2548: 5) โดยเน้นการควบคุมคุณภาพในกระบวนการผลิตและตรวจสอบผลิตภัณฑ์ก่อนการจำหน่าย รวมถึงการส่งเสริมการขายให้ดีขึ้น

ข้อเสนอแนะ

1. ข้อเสนอแนะการนำไปใช้ประโยชน์

1.1 ควรใช้ข้อมูลการวิจัยเพื่อปรับปรุงการดำเนินงานและเพิ่มรายได้จากผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือในชุมชน

1.2 ควรกำหนดแนวปฏิบัติส่งเสริมรายได้จากผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือในชุมชนของประเทศกัมพูชา

1.3 ควรพัฒนาหลักสูตรเพื่อฝึกฝนการส่งเสริมรายได้จากผลิตภัณฑ์ผ้าทอมือชุมชนในประเทศกัมพูชาและเพิ่มความสามารถในการบริหารจัดการและพัฒนาของกลุ่มหัตถกรรมชุมชน

2. ข้อเสนอแนะการวิจัยครั้งต่อไป

2.1 ควรมีการวิจัยเพื่อการสร้างรายได้จากวัฒนธรรมผ้าทอมือของกลุ่มหัตถกรรมผ้าทอมือ และพัฒนารูปแบบการสร้างรายได้เพื่อใช้ในการพัฒนาของกลุ่มอื่น ๆ ในทั่วประเทศ

2.2 ควรมีการวิจัยเชิงปฏิบัติการแบบมีส่วนร่วมในการแก้ไขปัญหาและพัฒนามาตรฐานการปฏิบัติงานของสมาชิกในกลุ่มหัตถกรรมผ้าทอมือเพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เกิดความยั่งยืน

2.3 ควรมีการวิจัยเกี่ยวกับห่วงโซ่การผลิต (Supply Chain) ของผ้าทอมือชุมชน

เอกสารอ้างอิง

- สถาบันวิจัยหม่อนไหม. (2547). *การปลูกหม่อนเลี้ยงไหม*. โครงการสารานุกรมไทยสำหรับเยาวชน โดยพระราชประสงค์ในพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว.
- สุภางค์ จันทรวาณิช. (2550). *การวิจัยเชิงคุณภาพทางมานุษยวิทยา*. สำนักงานพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สารภี วรรณตรง. (2560). *การพัฒนาเครือข่ายแหล่งเรียนรู้ผ้าทอมือจังหวัดสุรินทร์*. *บันทึยมีชัยและแขวงจำปาศักดิ์*. คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์มหาวิทยาลัยราชภัฏสุรินทร์.
- พรพิธ พัฒนกุล. (2550). *ต้นทุนและผลตอบแทนการทอผ้าของกลุ่มสตรีทอผ้ากรณีศึกษาบ้านก้างปลา ตำบลชัยพฤกษ์ อำเภอเมือง จังหวัดเลย*. สาขาการศึกษา มหาวิทยาลัยราชภัฏเลย.
- ระพีพรรณ แสนกันหา (2551). *การพัฒนากลุ่มสตรีทอผ้าตามแนววิถีสาททกิจชุมชนกรณีศึกษากลุ่มสตรีทอผ้าบ้านเชิงดอย [วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตร-มหาบัณฑิต]*. มหาวิทยาลัยราชภัฏสกลนคร.

- วิระศักดิ์ จุลดาลัย. (2548). *แนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ผ้าไหมูกเพื่อศึกษาปัญหาที่ส่งผลกระทบต่อให้คุณภาพผลิตภัณฑ์ผ้าไหมูก ชุมชนวัดสว่างสุวรรณาราม อำเภอเมือง จังหวัดนครพนม*. มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนคร.
- ศิริขวัญ ดวงแก้ว. (2552). *แนวทางการจัดการกลุ่มทอผ้าพื้นเมืองบ้านผา อำเภอบ้านไร่ จังหวัดอุทัยธานี* [วิทยานิพนธ์ศิลปศาสตรมหาบัณฑิต]. มหาวิทยาลัยราชภัฏนครสวรรค์.
- Ministry of Commerce of Cambodia. (2016). *Khmer Silk strategy 2016-2020*. ASEAN-Japanese Centre.
- Falls, S. & Smith, J. (2011). *Branding Authenticity: Cambodian Ikat in Transnational Artisan Partnerships (TAPs)*. Cambridge.
- Sokmean, S. (2018). *The Revival of Khmer Traditional Hol Pidān*.
http://sovrinmagazine.com/site/view_article?artid=338 Date of searching 13 Jan 2019
- The Bangkok inside editorial team. (2561.). *กัมพูชาทำสถิติกินเนส'กรือมา'ทอมีวยาวสุดในโลก*. <https://www.thebangkokinsight.com/news/world-news/20951/>
- International trade center. (2016). *Cambodia National Silk Strategy 2016-2020*. Geneva: ITC.

Authors

Miss Khiev Sangvavann

Faculty of Humanities and Social Sciences,

Surindra Rajabhat University

186, M.1, Surin-Prasat Road, Nok Mueang Sub-district,

Mueang Surin District, Surin Province, 32000

Tel: 855 69 45 25 90 Email: khsangvavann@gmail.com

Mr. Akkharadet Supannafai

Faculty of Humanities and Social Sciences,

Surindra Rajabhat University

186, M.1, Surin-Prasat Road, Nok Mueang Sub-district,

Mueang Surin District, Surin Province, 32000

Tel: 08-1470-2933 Email: akkharadet.s@sru.ac.th

Miss Sureechai Sukantararat

Faculty of Humanities and Social Sciences,

Surindra Rajabhat University

186, M.1, Surin-Prasat Road, Nok Mueang Sub-district,

Mueang Surin District, Surin Province, 32000

Tel: 08-1571-4447 Email: sureechai1961.sukan@gmail.com