

ปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้านในภาคเหนือประเทศไทย

The Effect of Community Product Development Factor on the Northern Native Pottery Thailand.

ประกรณ์ วิล อภิญญา วิล

สาขาวิชาเซรามิก คณะศิลปกรรมและสถาปัตยกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลล้านนา ภาคพายัพเชียงใหม่

95 ถ.ซุเปอร์ไฮเวย์ ต.ช้างเผือก อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50300 โทรศัพท์ 0 5341 4250 E-mail prakorn_wilai@hotmail.com

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่อง “ปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้านในภาคเหนือประเทศไทย” มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษามูลเหตุของการเกิดอาชีพหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้าน วัตถุประสงค์และกรรมวิธีผลิตที่ใช้ในแต่ละท้องถิ่น รูปแบบผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาและการตลาด ปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้าน ดำเนินการศึกษาด้วยวิธีสำรวจโดยใช้แบบสัมภาษณ์ กับผู้ประกอบการอาชีพเครื่องปั้นดินเผาใน 5 จังหวัดในภาคเหนือ ผลการศึกษามีดังนี้

1. ผู้ประกอบอาชีพช่างปั้นส่วนใหญ่เป็นผู้หญิงและเป็นผู้หญิงล้วนถึง 2 หมู่บ้าน อายุเฉลี่ยอยู่ในเกณฑ์ผู้ใหญ่ถึงผู้สูงอายุ ระดับการศึกษาส่วนใหญ่จบระดับประถมศึกษา ประสบการณ์การทำอาชีพช่างปั้นเฉลี่ย 12.5 - 46 ปี โดยในช่วง 15 ปีที่ผ่านมาบางหมู่บ้านไม่มีคนเข้าสู่อาชีพนี้เลย ส่วนใหญ่ประกอบเป็นอาชีพหลักอย่างเดียวถึง 3 หมู่บ้าน และประกอบเป็นอาชีพหลักโดยมีอาชีพเสริมคือการเกษตรอีก 2 หมู่บ้าน รูปแบบการทำงานจึงเป็นการผลิตซ้ำๆ รูปแบบเดิมๆ ไม่มีการพัฒนาใดๆ

2. วัตถุประสงค์และกรรมวิธีผลิตที่ใช้ ใช้เนื้อดินเอร์ทเทนแวร์หรือดินเหนียวพื้นบ้านทั่วไปที่ยังหาได้จากภายในชุมชนและภายนอกชุมชนแต่ได้มาด้วยการซื้อ โดยใช้แหล่งเดิมเป็นประจำจึงไม่มีการพัฒนาคุณภาพวัตถุดิบ และไม่สามารถพัฒนาเป็นเนื้อดินไฟสูงที่มีความแกร่งมากกว่าได้ ส่วนกรรมวิธีการขึ้นรูป จนถึงกระบวนการเผาผลิตภัณฑ์ ส่วนใหญ่ยังคงใช้ตามแบบดั้งเดิมทุกประการ มีเพียงบางรายที่บ้านม่อนเขาแก้วที่ใช้แม่พิมพ์ประกอบใบมีด บ้านทุ่งหลวงที่ใช้แม่พิมพ์พลาสติกหล่อน้ำดิน และบ้านมอญที่ใช้แม่พิมพ์เหล็กอัดขึ้นรูป การตกแต่งลวดลายส่วนใหญ่เป็นแบบดั้งเดิม ยกเว้นบ้านมอญและบ้านทุ่งหลวงที่มีการตกแต่งลวดลายแบบใหม่ ซึ่งเป็นการยอมรับเอาเทคนิคการผลิตแบบใหม่ๆ มาใช้บ้างแล้ว

3. รูปแบบผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผา ส่วนใหญ่ผลิตตามแบบดั้งเดิม มีเพียงบ้านมอญที่มีการผลิตกระถางรูปแบบใหม่ๆ การตลาดและจำหน่ายของบ้านกวนและบ้านม่อนเขาแก้ว ไม่มีการจำหน่ายปลีกเลย โดยมีพ่อค้ามารับซื้อถึงในชุมชน ส่วน

หมู่บ้านอื่นๆ ส่วนใหญ่ขายส่งตามรายการสั่งซื้อ พ่อค้ามารับซื้อถึงในชุมชนและขายปลีกที่โรงงานหรือหน้าร้านให้กับลูกค้า ลูกค้าส่วนใหญ่ของทุกชุมชนคือพ่อค้าคนกลางนำไปจำหน่ายต่อระดับราคาสินค้าส่วนใหญ่มีความเห็นตรงกันทุกหมู่บ้านว่าพอมีกำไรอยู่บ้าง ความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้าชุมชนส่วนใหญ่ทราบความต้องการของลูกค้า รูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ขายดีที่สุด ส่วนมากเป็นรูปแบบดั้งเดิมใน 3 หมู่บ้าน คือ บ้านกวน บ้านม่อนเขาแก้ว และบ้านโป่งเทวี รูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ขายดีที่สุดของบ้านทุ่งหลวงและบ้านมอญ ส่วนมากเป็นรูปแบบตามลูกค้าสั่ง

4. ในการพัฒนารูปแบบนั้น ทุกชุมชนไม่มีการออกแบบผลิตภัณฑ์และลวดลายใหม่ๆ เลย แต่ส่วนมากมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบตามความต้องการของลูกค้า เหตุผลสำคัญที่สุดในการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ทำตามลูกค้าสั่ง มีการรวมกลุ่มในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของแต่ละหมู่บ้านโดยสมาชิกช่วยกันออกความเห็นในการพัฒนาและบางหมู่บ้านต้องการให้เมืองครุภาครรัฐเข้ามาจัดฝึกอบรมให้กับสมาชิก หน้าที่หลักของกลุ่มที่จัดตั้งขึ้นคือหาแนวทางส่งเสริมการพัฒนาต่างๆ เช่น การสัมมนา ดูงาน เป็นต้น สถานะของลูกค้าของทุกชุมชน ส่วนมากเป็นลูกค้าประจำที่ซื้อไปจำหน่ายต่อ รองลงมาคือเป็นลูกค้าจรซื้อไปจำหน่ายต่อเช่นกัน ความถี่ในการซื้อของลูกค้าของทุกชุมชน ส่วนใหญ่กลับมาซื้อเพิ่มเติมมากกว่าปีละ 2 ครั้ง การเก็บข้อมูลของลูกค้าของทุกชุมชน ส่วนมากไม่มีการเก็บข้อมูลของลูกค้าเลยและใช้วิธีจำเอา จึงไม่มีการนำข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้ามาพัฒนาผลิตภัณฑ์เลย

คำสำคัญ: เครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้าน การพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน

Abstract

The research of “The Effect of Community Product Development Factor on the Northern Native Pottery Thailand” is intended to investigate the origin of the native pottery crafting profession, raw materials and

production processes that used in each local area, styles of potteries and its marketing.

The results are as follows:

1. Most potters are women and 2 villages are found that all potters are women. The average age of the potters in the village is between the ages of adult and the elderly. The average experience of working as a potter is around 12.5 – 46 years. In the last 15 years ago, some villages have no any villagers working in this profession. Villagers in 3 villages carry on a main occupation as potters and another 2 villages doing agriculture as a part-time career. Their work and products have not been developed. Potters repeatedly produce their products.

2. Raw material and production process: They use earthenware clay or local plastic clays that can be found from inside and outside their community by buying from the same resources. Therefore this makes no development of the local raw material and unable to develop to be fired in a higher temperature. Most potters use a traditional technique. There are some potters forming their pottery by using a mold with a blade. Potters in Baan Tung Luang use a metal mold to create their products and decorate traditional patterns on them. Except Baan Mon and Baan Tung Luang that created new patterns. That means they have accepted new technology to their production process.

3. Style of products: Most products are made in a traditional style. There is only Baan Mon village that produces new style of flower pots. Sales and marketing plan of Baan Kuan and Baan Mon Khao Kaew is wholesale trade only. There will be wholesale dealers come to the village to buy products and retail them to customers. Prices of products, most agree that all villages have some profit. Most communities understand what customers' needs. The best seller products are original products from 3 villages: Baan Kuan, Baan Mon Khao Kaew and Baan Pongdhewi. For best seller products of Baan Tung Luang and Baan Mon mostly are products that made to order.

4. Product development: All communities have not any new design or develop their products, but sometimes only have minor changes according to

customers' needs. The most important reason of product's development that all communities agree is produce according to customers' requirement. They established a profession group. The role of integration in product development of each village is members help each other out in the comments. And some villages would like the government to provide training to members. The primary function of the group that established the guidelines for future development, such as seminars, work observation and etc. Capital in the production of all communities, most are mainly private capital. This is followed by the establishment of the fund. Most communities have fund for development. Customer status of every community, most of the customers who buy products to resell. Followed by a sale to a customer to consider buying as well. Frequency of customer purchases of all communities. Most come back to buy more than 2 times a year. The collection of data on customers of all communities, most do not store customer data at all, just recognise customers by their own memory. This is also another reason about no development of products.

Keywords: Native pottery, Community Product Development

1. บทนำ

เครื่องปั้นดินเผา นับเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมาช้านานควบคู่กับอารยธรรมของมนุษย์ทั่วทุกมุมโลก ทั้งนี้เพื่อการใช้ประโยชน์ในการดำเนินชีวิตประจำวันและการใช้ประโยชน์ในเชิงพิธีกรรมความเชื่อของแต่ละท้องถิ่น และสืบเนื่องยาวนาน โดยในแต่ละท้องถิ่นก็ได้มีวิวัฒนาการอย่างต่อเนื่องจนมีรูปแบบและกรรมวิธีเฉพาะเป็นเอกลักษณ์ของแต่ละท้องถิ่น จึงนับได้ว่าเครื่องปั้นดินเผา มีบทบาทหน้าที่รับใช้สังคมมาโดยตลอด

แต่เนื่องจากการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมในปัจจุบัน ได้ส่งผลกระทบต่อการคงอยู่และการพัฒนาการผลิตเครื่องปั้นดินเผาเป็นอย่างมาก เนื่องจากรูปแบบการใช้ชีวิตที่เปลี่ยนแปลงไป รวมทั้งวิวัฒนาการของผลิตภัณฑ์ในยุคอุตสาหกรรมสามารถตอบสนองความต้องการและความนิยมได้มากกว่า จึงส่งผลโดยตรงต่อการเสื่อมความนิยมในการใช้ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผา ถึงแม้ว่าภาครัฐ จะให้ความสำคัญต่อหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผา พื้นบ้านในฐานะแหล่งเรียนรู้ภูมิปัญญาท้องถิ่น ปัจจุบันที่ช่วยให้

เศรษฐกิจชุมชนเข้มแข็ง รวมทั้งเป็นกลไกสำคัญในการสร้างความสัมพันธ์ภายในชุมชน และได้ให้การส่งเสริมสนับสนุน ดังจะเห็นได้จากโครงการหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ หากแต่กระบวนการส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาปี ยังไม่สามารถผลักดันให้ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้านสู่การเป็นสินค้าในระดับ 5 ดาวได้ ถึงแม้ว่ากลุ่มผู้ผลิตจะให้ความร่วมมือในการฝึกอบรมต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น

ในฐานะผู้วิจัยได้เป็นวิทยากรฝึกอบรม ที่ปรึกษาผลิตภัณฑ์ชุมชน และกรรมการคัดสรรผลิตภัณฑ์ OTOP ระดับจังหวัด จึงทราบความเป็นไปของกระบวนการส่งเสริมเป็นอย่างดี ซึ่งได้ค้นพบข้อขัดแย้งอยู่หลายประการ เช่น ผลิตภัณฑ์ชุมชนไม่สอดคล้องกับความต้องการปัจจุบัน การพัฒนาผลิตภัณฑ์ไม่อยู่บนรากฐานของความรู้ความเข้าใจด้านการตลาด ระบบการบริหารจัดการกลุ่มไม่สัมพันธ์เนื่องกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ รูปแบบที่ถูกพัฒนาขึ้นตามความต้องการของลูกค้าไม่สอดคล้องกับภูมิปัญญาท้องถิ่น ขีดจำกัดในการเข้าถึงแหล่งทรัพยากรที่ใช้เป็นวัตถุดิบ รวมทั้งขาดเงินทุนในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เป็นต้น

ดังนั้น จึงมีความจำเป็นอย่างยิ่ง ที่ควรมีการวิจัยอย่างเป็นระบบและเชื่อถือได้เพื่อไขข้อข้องใจเกี่ยวกับ ปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยมุ่งศึกษาอย่างกลุ่มหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้าน เพื่อพิสูจน์ข้อเท็จจริงเกี่ยวกับปัจจัยต่างๆ ทั้งทางตรงและทางอ้อมที่มีผลต่อความสำเร็จและความล้มเหลวของการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งผลการวิจัยดังกล่าวจะใช้เป็นแนวทางที่สำคัญในการวางแผนการส่งเสริมและพัฒนาสินค้าหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาท้องถิ่นของไทย ให้สามารถดำรงอยู่ เกิดความเข้มแข็งของชุมชน สามารถผลิตสินค้าเครื่องปั้นดินเผาที่สอดคล้องกับความต้องการอย่างแท้จริง เป็นไปตามแผนการฟื้นฟูประเทศ

2. วัตถุประสงค์

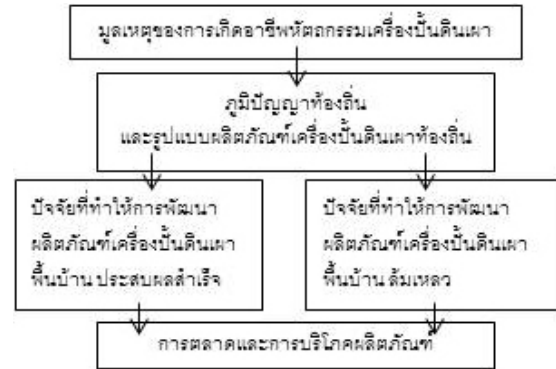
2.1 เพื่อศึกษามูลเหตุของการเกิดอาชีพหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้าน

2.2 เพื่อศึกษาวัตถุดิบและกรรมวิธีผลิตที่ใช้ในแต่ละท้องถิ่น

2.3 เพื่อศึกษารูปแบบผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาและการตลาด

2.4 เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้าน

3. ทฤษฎี กรอบแนวคิดการวิจัยและผลงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง



ประโยชน์ที่ได้รับจากการวิจัย

- 1) ทราบปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้าน
- 2) ได้แนวทางการส่งเสริมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ชุมชนอย่างมีประสิทธิภาพ อาชีพชุมชนเกิดความเข้มแข็ง
- 3) ผู้บริโภคได้รับสินค้าที่ตรงกับความต้องการ โดยไม่ขัดแย้งต่อเอกลักษณ์ชุมชน

4. วิธีดำเนินงาน

4.1 วิธีการวิจัย

ใช้วิธีวิจัยแบบสำรวจ (Survey Research) ซึ่งมีขั้นตอนที่สำคัญ ดังนี้

- 1) ศึกษาและรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับชุมชนเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้าน
- 2) จัดทำเครื่องมือบันทึกข้อมูลด้วยแบบสัมภาษณ์
- 3) ทดสอบเครื่องมือ ด้วยการนำแบบสัมภาษณ์ไปทดลองใช้กับชุมชนเครื่องปั้นดินเผาบ้านเหมืองงู
- 4) สรุปผลการทดสอบและทำการปรับปรุงแก้ไขแบบสัมภาษณ์ให้สมบูรณ์
- 5) จัดเตรียมคณะทำงานและประชุมเตรียมความพร้อมก่อนลงพื้นที่เก็บข้อมูล
- 6) นัดหมายกลุ่มผู้ผลิตเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้านที่เป็นเป้าหมาย
- 7) ดำเนินการเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีสัมภาษณ์ กับกลุ่มตัวอย่างทั้ง 5 ชุมชน
- 8) บันทึกภาพและเก็บตัวอย่างผลิตภัณฑ์ชุมชน
- 9) วิเคราะห์และสรุปผลการศึกษา
- 10) จัดทำข้อเสนอแนะในการพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาท้องถิ่น

4.2 ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง ดังนี้

4.2.1 ประชากร คือ ผู้ผลิตและผู้ประกอบการที่ผลิตเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้านแต่ละชุมชน จำนวน 5 ชุมชน โดยพิจารณาจากการขึ้นทะเบียน OTOP และเป็นชุมชนเครื่องปั้นดินเผาดั้งเดิมและมีขนาดใหญ่ ดังนี้

- 1) บ้านกวน อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่
- 2) บ้านม่อนเขาแก้ว อำเภอเมือง จังหวัดลำปาง
- 3) บ้านโป่งเทวี อำเภอเวียงป่าเป้า จังหวัดเชียงราย
- 4) บ้านทุ่งหลวง อำเภอศรีมดขำ จังหวัดสุโขทัย
- 5) บ้านมอญ อำเภอเมือง จังหวัดนครสวรรค์

4.2.2 กลุ่มตัวอย่าง เลือกกลุ่มตัวอย่างโดยพิจารณาจากการให้ความร่วมมือ จากผู้ประกอบการอาชีพหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้าน ชุมชนไม่น้อยกว่า 10 คน

4.3 เครื่องมือการวิจัย

เครื่องมือการวิจัยที่ใช้คือแบบสัมภาษณ์แบบมีโครงสร้างประกอบด้วยคำถาม 2 ตอน คือ

- 1) ข้อมูลทั่วไป
- 2) ข้อมูลการทำเครื่องปั้นดินเผา

เพื่อศึกษามูลเหตุของการเกิดอาชีพหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้าน วัตถุประสงค์และกรรมวิธีผลิตที่ใช้ในแต่ละท้องถิ่น รูปแบบผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาและการตลาด ตลอดจนศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผา

4.4 การวิเคราะห์ข้อมูลการวิจัย

วิธีการวิเคราะห์ข้อมูล ดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

- 1) จัดทำตารางบันทึกข้อมูลด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์ พร้อมกำหนดวิธีการประมวลผลตามเนื้อหาที่สัมภาษณ์
- 2) นำข้อมูลที่ได้อ่านบันทึกลงในตาราง และเรียบเรียงข้อมูลโดยจัดแยกเป็นประเด็นต่างๆ ตามวัตถุประสงค์ของการวิจัย
- 3) นำผลการวิเคราะห์ข้อมูลที่นำมาเปรียบเทียบในแต่ละชุมชน เพื่อหาความสอดคล้องหรือความแตกต่าง รวมทั้งความเชื่อมโยงของเนื้อหา
- 4) รายงานผลการวิเคราะห์ข้อมูล โดยแยกการนำเสนอเป็นหมู่บ้าน และแสดงผลการเปรียบเทียบในตอนท้ายของประเด็น

สถิติที่ใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูล มีดังนี้

- 1) ค่าเฉลี่ย ใช้กับข้อมูลที่เป็นค่าตัวเลข เช่น อายุ รายได้ จำนวนคน เป็นต้น
- 2) ร้อยละ ใช้กับข้อมูลที่เป็นประเด็นข้อคิดเห็นต่างๆ เพื่อหาประเด็นที่มีความเห็นตรงกันมากที่สุดหรือน้อยที่สุด
- 3) การจัดลำดับ ใช้กับข้อมูลเกี่ยวกับปัญหา เพื่อหาประเด็นปัญหาที่สำคัญจากมากไปหาน้อย
- 4) การรวบรวมเนื้อหา ใช้กับข้อเสนอแนะ ที่เป็นความเห็นอิสระ

5. ผลการศึกษา

5.1 มูลเหตุของการเกิดอาชีพหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้าน

1) ผู้ประกอบอาชีพช่างปั้นส่วนใหญ่เป็นผู้หญิงและเป็นผู้หญิงล้วนถึง 2 หมู่บ้าน อายุเฉลี่ยอยู่ในเกณฑ์ผู้ใหญ่ถึงผู้สูงอายุ ระดับการศึกษาส่วนใหญ่จบระดับประถมศึกษา

2) ในครอบครัวของช่างปั้นทุกหมู่บ้านไม่ได้ประกอบอาชีพช่างปั้นทั้งหมด ซึ่งมีจำนวนไม่ถึงครึ่ง และบุตรของช่างปั้นทุกหมู่บ้านไม่ได้ประกอบอาชีพช่างปั้นทั้งหมด ซึ่งมีจำนวนไม่ถึงหนึ่งในสี่ของจำนวนบุตรทั้งหมด

3) ประสบการณ์การทำอาชีพช่างปั้นเฉลี่ย 12.5 - 46 ปี ในช่วง 15 ปีที่ผ่านมา พบว่าบางหมู่บ้านไม่มีคนเข้าสู่อาชีพนี้เลย และบางหมู่บ้านมีคนเข้าสู่อาชีพนี้สูงถึงร้อยละ 83.3 โดยเริ่มเข้าสู่อาชีพเมื่ออายุเฉลี่ย 20.8 - 36.5 ปี ส่วนใหญ่เคยทำงานอื่นมาก่อนยกเว้นหมู่บ้านมอญ

4) ลักษณะการประกอบอาชีพมี 3 หมู่บ้านที่ทำกันเอง ทั้งที่เป็นเจ้าของกิจการและเป็นช่างปั้นอิสระ และประกอบอาชีพช่างปั้นในรูปแบบนายจ้างลูกจ้าง 2 หมู่บ้าน ส่วนใหญ่ประกอบเป็นอาชีพหลักอย่างเดียวถึง 3 หมู่บ้าน และประกอบเป็นอาชีพหลักโดยมีอาชีพเสริมคือการเกษตรอีก 2 หมู่บ้าน

5) รายได้เฉลี่ยสูงสุดคือบ้านมอญ 18,524 บาทต่อเดือน และต่ำที่สุดคือบ้านม่อนเขาแก้ว เฉลี่ย 4,306 บาทต่อเดือน ซึ่งส่วนใหญ่คิดว่าเป็นรายได้ที่เพียงพอ

5.2 วัตถุประสงค์และกรรมวิธีผลิตที่ใช้ในแต่ละท้องถิ่น

1) หมู่บ้านที่ใช้วัตถุดิบ(ดินปั้น) ภายในชุมชนคือบ้านมอญและบ้านทุ่งหลวงเท่านั้น ส่วนบ้านอื่นๆ ใช้วัตถุดิบจากนอกชุมชน การได้มาของวัตถุดิบทุกหมู่บ้านส่วนใหญ่เป็นการซื้อแหล่งวัตถุดิบที่ใช้ที่เป็นแหล่งสาธารณะเหลือเพียง 2 หมู่บ้านเท่านั้นคือบ้านทุ่งหลวงและบ้านมอญ สถานภาพของวัตถุดิบที่ใช้ส่วนมากเห็นว่ายังหาได้ง่ายอยู่และคิดว่าวัตถุดิบหายากในแหล่งสาธารณะ ราคาวัตถุดิบ ส่วนมากเห็นว่ามีราคาแพง คุณภาพวัตถุดิบมีความคงที่สม่ำเสมอ ปริมาณวัตถุดิบส่วนใหญ่คิดว่ามีใช้อย่างพอเพียงมีเพียงหมู่บ้านมอญที่คิดว่าเริ่มหายาก แนวทางการใช้วัตถุดิบในอนาคตบางหมู่บ้านที่ไม่มีแผนการเตรียมไว้และบางหมู่บ้านมีการกักตุนวัตถุดิบสำรองไว้ใช้แล้ว

2) หมู่บ้านที่มีการขึ้นรูปแบบดั้งเดิมที่ขึ้นรูปด้วยวิธีตี คือ บ้านกวนบ้านม่อนเขาแก้ว และบ้านทุ่งหลวง การตกแต่งลวดลายส่วนใหญ่เป็นแบบดั้งเดิม ยกเว้นบ้านมอญและบ้านทุ่งหลวงที่มีการตกแต่งลวดลายแบบใหม่ หมู่บ้านที่ยังเผาด้วยวิธีสุ่มเผา

กลางแจ้งแบบโบราณคือบ้านกวนและบ้านมอนเขาแก้ว สภาพการผลิตปัจจุบันส่วนใหญ่ผลิตได้ทันตามคำสั่งซื้อและจำหน่ายได้หมดความสามารถในการผลิตส่วนใหญ่เป็นการผลิตตามแบบดั้งเดิม

5.3 รูปแบบผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาและการตลาด

1) ผลิตภัณฑ์ดั้งเดิมทั้งหมดของบ้านมอญ คือ กระจ่าง ผลิตภัณฑ์ดั้งเดิมของหมู่บ้านอื่นๆ คือ หม้อแบบต่างๆ ปัจจุบันผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ที่ผลิตทั้งหมดของบ้านมอญ คือ กระจ่าง ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ที่ผลิตของบ้านกวนคือหม้อน้ำและหม้อแกง บ้านมอนเขาแก้วคือหม้อ บ้านทุ่งหลวงคือ หม้อกับโคมฉลุ บ้านโป่งเทวีคือหม้อน้ำ กระจ่าง และแจกัน โดยส่วนใหญ่ทราบที่มาของรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ผลิตว่าเป็นผลิตภัณฑ์ดั้งเดิม

2) การตลาดและจำหน่ายของบ้านกวนและบ้านมอนเขาแก้ว ไม่มีการจำหน่ายปลีกเลย โดยมีพ่อค้ามารับซื้อถึงในชุมชน ส่วนหมู่บ้านอื่นๆ ส่วนใหญ่ขายส่งตามรายการสั่งซื้อ พ่อค้ามารับซื้อถึงในชุมชนและขายปลีกที่โรงงานหรือหน้าร้านให้กับลูกค้า ลูกค้าส่วนใหญ่ของทุกชุมชนคือพ่อค้าคนกลางนำไปจำหน่ายต่อ ระดับราคาสินค้าส่วนใหญ่มีความเห็นตรงกันทุกหมู่บ้านว่าพ่อมีกำไรอยู่บ้าง ความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้าทุกชุมชนส่วนใหญ่ทราบความต้องการของลูกค้า รูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ขายดีที่สุด ส่วนมากเป็นรูปแบบดั้งเดิมใน 3 หมู่บ้าน คือ บ้านกวน บ้านมอนเขาแก้ว และบ้านโป่งเทวี รูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ขายดีที่สุดของบ้านทุ่งหลวงและบ้านมอญ ส่วนมากเป็นรูปแบบตามลูกค้าสั่ง

5.4 ปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้าน

1) การพัฒนารูปแบบ ทุกชุมชนไม่มีการออกแบบผลิตภัณฑ์และลวดลายใหม่ๆ เลย แต่ส่วนมากมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบตามความต้องการของลูกค้า เหตุผลสำคัญที่สุดในการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ ทุกชุมชนมีความเห็นตรงกันคือส่วนใหญ่ทำตามลูกค้าสั่ง

2) การใช้ประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ ทุกชุมชนมีความเห็นตรงกันคือส่วนใหญ่ทราบการนำไปใช้ของลูกค้า

3) ทุกชุมชนมีการรวมตัวจัดตั้งกลุ่มอาชีพ บทบาทของการรวมกลุ่มในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของแต่ละหมู่บ้านคือ สมาชิกช่วยกันออกความเห็นในการพัฒนา และบางหมู่บ้านต้องการให้มีองค์กรภาครัฐเข้ามาจัดฝึกอบรมให้กับสมาชิก หน้าที่หลักของกลุ่มที่จัดตั้งขึ้นคือหาแนวทางส่งเสริมการพัฒนาต่างๆ เช่น การสัมมนาดูงาน เป็นต้น

4) ทุนในการผลิตสินค้าของทุกชุมชนส่วนมากใช้ทุนส่วนตัวเป็นหลัก รองลงมาคือการจัดตั้งกองทุน ส่วนใหญ่มีเงินทุนในการพัฒนา

5) สถานะของลูกค้าของทุกชุมชน ส่วนมากเป็นลูกค้าประจำที่ซื้อไปจำหน่ายต่อ รองลงมาคือเป็นลูกค้าจรซื้อไปจำหน่ายต่อเช่นกัน ความถี่ในการซื้อของลูกค้าของทุกชุมชน ส่วนใหญ่กลับมาซื้อเพิ่มเติมมากกว่าปีละ 2 ครั้ง การเก็บข้อมูลของลูกค้าของทุกชุมชน ส่วนมากไม่มีการเก็บข้อมูลของลูกค้าเลยและใช้วิธีจำเอา

6) ปัญหาสำคัญของผู้ผลิตเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้านของทุกหมู่บ้านที่สอดคล้องกันคือ เรียงลำดับปัญหามากที่สุดไปหาน้อยที่สุด คือ ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น ขาดแคลนวัตถุดิบและเชื้อเพลิง ราคาสินค้าตกต่ำ ขาดแคลนแรงงานช่างฝีมือดี ผลิตไม่ทันกับความต้องการ ขาดความรู้ในการพัฒนาสินค้า ขาดแคลนเทคโนโลยีการผลิตใหม่ๆ ขาดการขยายแหล่งจำหน่ายและโอกาสการจัดจำหน่าย ขาดเงินทุนหมุนเวียน สินค้าขายไม่ดี และคุณภาพลดลง

6. การอภิปรายผล

6.1. มูลเหตุของการเกิดอาชีพหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้าน

1) ข้อมูลส่วนตัว

จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบอาชีพช่างปั้นส่วนใหญ่เป็นผู้หญิง โดยมีถึง 2 ชุมชนที่เป็นหญิงล้วน คือบ้านกวนกับบ้านมอนเขาแก้ว ที่เป็นผู้หญิงมากกว่าผู้ชายอีก 2 หมู่บ้านคือบ้านโป่งเทวีกับบ้านทุ่งหลวง ที่เป็นเช่นนี้อาจเป็นเพราะว่า งานหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาเป็นกิจกรรมที่สามารถทำได้ภายในบ้าน ซึ่งโดยปกติสังคมไทยจะมีความนิยมที่ให้ผู้หญิงอยู่บ้าน สอดคล้องกับ กรกฎ บุญลพ ที่กล่าวว่า ผู้หญิงจะเป็นเพศหลักที่ผลิตภาชนะเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้าน และสอดคล้องกับงานวิจัยของสันต์ วงศ์มณี และเฉลิม พรกระแสน ที่กล่าวว่าผู้ผลิตเครื่องปั้นดินเผาเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย ซึ่งในแง่มุมทางประวัติศาสตร์ที่ตั้งที่ ศักดิ์สิทธิ์ ปราโมช ได้กล่าวว่างานหัตถกรรมพื้นบ้านในสมัยรัตนโกสินทร์ ตอนต้นส่วนมากจะเป็นงานของผู้หญิง จึงกลายเป็นค่านิยมที่สืบทอดต่อกันมา ประกอบกับการทำงานหัตถกรรมนั้นไม่เป็นอาชีพเชิงเดี่ยวที่มักจะทำเป็นอาชีพเสริมระหว่างช่วงที่ว่างเว้นจากการทำงานภาคการศึกษาก็เป็นการทำงานที่อาศัยเวลาว่างช่วงหนึ่ง ดังนั้นการผลิตเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้านจึงเป็นการผลิตที่ไม่ซับซ้อนและไม่มีการบวกรับการพัฒนาหรือเปลี่ยนแปลงอย่างใด คงดำเนินการผลิตซ้ำๆ รูปแบบเดิมๆ เพื่อการใช้งานเท่านั้น

อายุเฉลี่ยของผู้ประกอบอาชีพพบว่า ส่วนใหญ่ค่อนข้างมีอายุมาก ซึ่งมีอายุเฉลี่ยเกิน 50 ปี ถึง 3 หมู่บ้านคือบ้านกวน บ้านมอนเขาแก้ว และบ้านทุ่งหลวง ซึ่งหมายถึง ไม่มี

ช่างปั้นอายุน้อยหรือวัยหนุ่มสาวเลย ที่เป็นเช่นนี้อาจเป็นเพราะว่า ปัจจุบันบุคคลในวัยหนุ่มสาวไม่เข้าสู่อาชีพนี้ และอาจมีสาเหตุมาจาก การมีค่านิยมในการเข้ารับการศึกษาขั้นสูงขึ้นทั้ง การศึกษาภาคบังคับและการขยายโอกาสทางการศึกษาของรัฐ รวมไปถึงค่านิยมในการทำงานนอกชุมชนทั้งด้านงานบริการและงานภาคธุรกิจอุตสาหกรรม ที่เป็นไปตามการพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมนั่นเอง การที่ผู้ประกอบการอาชีพช่างปั้นมีอายุมาก แสดงให้เห็นถึงการไม่เปลี่ยนอาชีพ ซึ่งอาจเป็นผลมาจากความคุ้นเคยและความถนัดเฉพาะทาง หรืออาจเป็นขีดจำกัดทางความรู้ความสามารถที่ไม่สามารถเปลี่ยนอาชีพไปทำอย่างอื่นได้

ระดับการศึกษาของผู้ประกอบอาชีพช่างปั้นส่วนมากจบชั้นประถมศึกษา แสดงว่า ผู้คนอาจเริ่มประกอบอาชีพตั้งแต่วัยเด็ก เนื่องจากในอดีตมีการศึกษาภาคบังคับเพียงแค่ระดับชั้นประถมศึกษาปีที่ 4 เมื่อเรียนจบหรือขณะเรียนอยู่ก็สามารถช่วยเหลืองานของครอบครัวที่ทำอยู่ที่บ้านได้เลย และเมื่อมีรายได้ก็ไม่คิดที่จะศึกษาต่อในระดับสูง หรืออาจเป็นเพราะอาชีพดังกล่าวเป็นอาชีพที่ไม่ต้องใช้ความรู้หรือหลักวิชาการที่ซับซ้อน ผู้ที่ไม่ศึกษาในระดับสูง ก็สามารถประกอบอาชีพนี้ได้ โดยเรียนรู้จากการสังเกต จดจำ และความคุ้นเคยเป็นอย่างดี

2) สภาพครอบครัว

ในอดีตสมาชิกของครอบครัวส่วนใหญ่จะประกอบอาชีพเดียวกันหรือคล้ายคลึงกันในแต่ละชุมชน ซึ่งอาชีพช่างปั้นก็เป็นเช่นเดียวกัน ซึ่งสอดคล้องกับวิบูลย์ ลิ้มสุวรรณ กล่าวว่าการช่างบ้านจะฝึกหัดทำงานช่างมาจากบรรพบุรุษในครอบครัวของตน และการช่างพื้นบ้านเป็นงานช่างที่ชาวชนบททั่วไปมักจะทำได้แทบทุกครอบครัว แต่ในปัจจุบันพบว่าบางชุมชนมีจำนวนสมาชิกในครอบครัวประกอบอาชีพนี้ลดลงคือบ้านม่อนเขาแก้วและบ้านมอญ ซึ่งอาจมีสาเหตุมาจาก โอกาสในการศึกษาขั้นสูงขึ้นและโอกาสการทำงานที่มากขึ้น แต่ก็ยังพบว่าในอีก 3 ชุมชนคือบ้านทุ่งหลวง บ้านโป่งเทวี และบ้านกวน ที่สมาชิกในครอบครัวประกอบอาชีพช่างปั้นในปัจจุบันมากกว่าในอดีต แสดงให้เห็นว่าผู้คนในชุมชนหรือในครอบครัวยังสนใจหรือให้ความสำคัญต่อการประกอบอาชีพนี้อยู่ ซึ่งอาจเป็นแง่ของรายได้ ความสะดวกสบายในการทำงานอยู่กับบ้านหรืออาจด้วยเหตุผลอื่นๆ

บุตรของช่างปั้นทุกหมู่บ้านไม่ได้ประกอบอาชีพช่างปั้นทั้งหมด และมีจำนวนไม่ถึงครึ่งของจำนวนบุตรทั้งหมดหรือไม่เกินร้อยละ 25 ซึ่งเป็นจำนวนที่ค่อนข้างน้อย ทั้งนี้อาจเป็นผลมาจากค่านิยมในการส่งบุตรหลานเข้ารับการศึกษาขั้นสูงนั่นเอง

3) ประสบการณ์ทางอาชีพ

อายุการทำงานหรือประสบการณ์ในอาชีพช่างปั้นของแต่ละหมู่บ้านอยู่ในเกณฑ์ค่อนข้างสูง โดยเฉพาะช่างปั้นหมู่บ้านกวนมีประสบการณ์การทำอาชีพช่างปั้นเฉลี่ยมากที่สุดคือ 46 ปี ซึ่งหมายถึงการอยู่ในอาชีพนี้มาอย่างยาวนาน หรือเข้าสู่อาชีพนี้ตั้งแต่วัยเด็ก เฉลี่ยอายุการเข้าสู่อาชีพตั้งแต่อายุ

16.5 ปี แสดงให้เห็นว่าช่างปั้นทำงานแบบซ้ำๆ มาเป็นเวลานาน จึงเป็นการยากที่จะให้ช่างปั้นเหล่านี้พัฒนาการผลิตเครื่องปั้นดินเผาให้มีความเปลี่ยนแปลงไปจากทักษะที่คุ้นเคย

การเข้าสู่อาชีพในช่วง 15 ปีที่ผ่านมา พบว่าหมู่บ้านกวนไม่มีคนเข้าสู่อาชีพนี้เลย ถัดมาคือบ้านม่อนเขาแก้วมีคนเข้าสู่อาชีพนี้เพียงร้อยละ 11.1 โดยเริ่มเข้าสู่อาชีพเมื่ออายุเฉลี่ย 36.5 ปี และบ้านทุ่งหลวงมีคนเข้าสู่อาชีพนี้ร้อยละ 46.7 โดยเริ่มเข้าสู่อาชีพเมื่ออายุเฉลี่ย 35.1 ปี แสดงว่า คนรุ่นใหม่ไม่สนใจอาชีพดั้งเดิมของท้องถิ่นและหันไปประกอบอาชีพอื่นมากขึ้น จึงเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่มีผลต่อการพัฒนาเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้าน เนื่องจากขาดคนรุ่นใหม่ที่มีความรู้ความสามารถมาพัฒนาต่อยอดนั่นเอง

ส่วนการเริ่มเข้าสู่อาชีพเมื่ออายุมากนั้น อาจมีเหตุผลจากการได้ทดลองเลือกอาชีพอื่นมาแล้ว โดยส่วนใหญ่เคยทำงานอื่นมาก่อน แต่เมื่อค้นพบว่าไม่มีความชอบหรือความถนัด ผลตอบแทนที่ต่างกัน รวมไปถึงความเสื่อมถอยในสมรรถนะการทำงานตามวัย จึงหันกลับมาประกอบอาชีพดั้งเดิมของครอบครัวหรือชุมชนในภายหลัง ซึ่งจากประสบการณ์ที่คุ้นเคยมาตั้งแต่เด็กยังพอที่จะเรียนรู้และประกอบอาชีพนี้ได้เป็นอย่างดี ซึ่งโดยภาพรวมแล้วโอกาสที่อาชีพเครื่องปั้นดินเผาท้องถิ่นจะล่มสลายขาดผู้สืบทอดนั้นคงเป็นไปได้ยาก เพียงการเริ่มต้นอาชีพนี้อาจล่าช้ากว่าในอดีต แม้ว่าปัจจุบันจะมีทางเลือกในการประกอบอาชีพมากยิ่งขึ้น แต่อาชีพท้องถิ่นก็ยังคงมีข้อดีหลายประการที่เพียงพอต่อการตัดสินใจเข้าสู่อาชีพ

4) ลักษณะการประกอบอาชีพ

หมู่บ้านเครื่องปั้นดินเผาที่ยังคงสภาพลักษณะการประกอบอาชีพที่ทำกันเองทั้งที่เป็นเจ้าของกิจการและเป็นช่างปั้นอิสระ มีถึง 3 หมู่บ้านคือ บ้านทุ่งหลวง บ้านกวน และบ้านม่อนเขาแก้ว แสดงว่า โครงสร้างการทำงานยังคงเป็นแบบดั้งเดิมคือ ทุกบ้านทำเอง ส่วนหมู่บ้านที่ประกอบอาชีพช่างปั้นในรูปแบบนายจ้างลูกจ้าง มี 2 หมู่บ้านคือ บ้านโป่งเทวีและบ้านมอญ แสดงว่า โครงสร้างการทำงานได้เปลี่ยนแปลงไปตามยุคสมัย ที่เป็นเช่นนี้อาจเป็นเพราะว่า การดำเนินกิจการได้ถูกปรับเปลี่ยนให้เป็นอุตสาหกรรมมากขึ้นที่ต้องการแรงงานในการผลิตจำนวนมาก ผู้ประกอบอาชีพช่างปั้นอาจต้องการความมั่นคงหรือความแน่นอนของรายได้ ซึ่งยึดเป็นอาชีพหลักหรืออาชีพเดียว จึงเลือกที่จะรับเป็นค่าจ้าง มากกว่าทำไรจากการทำงานที่อาจมีความเสี่ยง ส่วนหมู่บ้านที่ยังไม่มีการเปลี่ยนแปลงโครงสร้างการทำงาน อาจมีสาเหตุมาจาก ความมีอิสระในการทำงาน ที่ทำมากก็ได้ผลตอบแทนมาก สามารถหยุดงานเพื่อไปประกอบกิจกรรมอื่นได้สะดวก และยังคงสถานะเป็นเพียงอาชีพเสริมที่ทำกันแค่ช่วงเวลาหนึ่งเท่านั้น

รูปแบบการประกอบอาชีพ พบว่าหมู่บ้านที่ส่วนใหญ่มีการประกอบอาชีพช่างปั้นเป็นอาชีพหลักอย่างเดียวคือ

บ้านมอญ บ้านทุ่งหลวง และบ้านกวน ส่วนหมู่บ้านที่ส่วนใหญ่ประกอบเป็นอาชีพหลักโดยมีอาชีพเสริมคือการเกษตรคือ บ้านม่อนเขาแก้ว บ้านโป่งเทวี และการประกอบเป็นอาชีพเสริมในทุกหมู่บ้านนั้นมีจำนวนไม่มากโดยมีอาชีพหลักคือการเกษตร ซึ่งเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมที่การทำงานหัตถกรรมท้องถิ่นมักเป็นอาชีพเสริมหลังฤดูเก็บเกี่ยวผลผลิตทางการเกษตร หรือเป็นช่วงที่ว่างเว้นระหว่างการเพาะปลูกหรือเลี้ยงสัตว์ เนื่องจากการทำงานหัตถกรรมแบบดั้งเดิมนั้นเน้นการผลิตเพื่อใช้มากกว่าเพื่อการจำหน่าย เป็นการจัดเตรียมสิ่งของเครื่องใช้ทั้งในชีวิตประจำวันและในพิธีกรรมต่างๆ ส่วนในปัจจุบันเน้นการผลิตหัตถกรรมเพื่อการค้า ที่หวังผลในรายได้ ทั้งที่เป็นรายได้หลักและเป็นรายได้เสริม

5) รายได้

หมู่บ้านที่มีรายได้สูงที่สุดคือ บ้านมอญ เฉลี่ย 18,524 บาทต่อเดือน รองลงมาคือ บ้านทุ่งหลวง เฉลี่ย 9,050 บาทต่อเดือน บ้านโป่งเทวี เฉลี่ย 6,367 บาทต่อเดือน ซึ่งถือได้ว่าเป็นรายได้ที่ค่อนข้างดีพอสมควร หรืออย่างน้อยก็ไม่ต่ำกว่าอัตราค่าจ้างแรงงานขั้นต่ำที่กำหนดไว้วันละ 300 บาท ส่วนหมู่บ้านที่มีรายได้น้อยกว่า 5,000 ต่อเดือนคือ บ้านกวน เฉลี่ย 4,947 บาทต่อเดือน และบ้านม่อนเขาแก้ว เฉลี่ย 4,306 บาทต่อเดือน ซึ่งจากข้อสังเกตเบื้องต้น รายได้ของบ้านกวนอาจดูว่าน้อย ทั้งๆ ที่เป็นอาชีพหลัก แต่ค่าเฉลี่ยของอายุของช่างปั้นนั้นสูงที่สุดหมายความว่า ช่างปั้นมีอายุมากแต่มีรายได้น้อย ซึ่งอาจไม่ใช่รายได้หลักของครอบครัวที่มาจากฝ่ายสามีหรือบุตรชายที่ทำงานนอกบ้านหรือประกอบอาชีพอื่น รายได้ของฝ่ายหญิงจึงเป็นรายได้เสริมของครอบครัวเท่านั้น ส่วนบ้านม่อนเขาแก้วยังมีอาชีพเสริมที่มีรายได้เพิ่มอีกทางหนึ่งนอกจากรายได้ของฝ่ายชาย จึงพบว่าส่วนใหญ่ทุกชุมชนคิดว่าเป็นรายได้ที่เพียงพอ มีเพียงหมู่บ้านกวนเท่านั้นที่คิดว่าเป็นรายได้ที่ไม่เพียงพอ ซึ่งอาจเป็นความรู้สึกรู้สึกที่อยากมีรายได้มากกว่านี้ เพื่อตอบสนองการใช้ชีวิตแบบสังคมเมืองที่พึ่งพาการซื้อมากกว่าสังคมชนบทที่เป็นได้

6.2 วัตถุประสงค์และกรรมวิธีผลิตที่ใช้ในแต่ละท้องถิ่น

1) วัตถุประสงค์ที่ใช้

หมู่บ้านที่ใช้วัตถุประสงค์(ดินปั้น) ใช้เนื้อดินเอิร์ทเทนแวร์หรือดินเหนียวพื้นบ้านทั่วไปภายในชุมชนคือบ้านมอญและบ้านทุ่งหลวงเท่านั้น ซึ่งเป็นไปตามมูลเหตุของการประกอบอาชีพท้องถิ่นที่อาศัยทรัพยากรหรือวัตถุดิบที่สามารถหาได้ง่ายในท้องถิ่นนั้นๆ จึงเหมาะแก่การตั้งถิ่นฐานเพื่อประกอบอาชีพนี้ อีกทั้งยังเป็นแหล่งวัตถุดิบสาธารณะ แต่พบว่ามีถึง 3 ชุมชนที่ใช้วัตถุดิบจากนอกชุมชน คือ บ้านกวน บ้านม่อนเขาแก้ว และบ้านโป่งเทวี ที่เป็นเช่นนี้อาจเป็นเพราะว่า ชุมชนทั้ง 3 แห่งนี้ไม่มีพื้นที่สาธารณะ และบางชุมชนมีการเปลี่ยนการใช้ประโยชน์ของที่ดินจากไร่มาเป็นบ้านพักอาศัย โดยเฉพาะบ้านกวนที่มีความเป็นชุมชนเมืองมากกว่าชุมชนชนบท ส่วนชุมชนบ้านม่อนเขาแก้ว

พื้นที่ทางการเกษตรที่เคยใช้เพาะปลูกพืชตามฤดูกาลก็มีการใช้ประโยชน์ทางการเกษตรมากขึ้นกว่าเดิม เนื่องจากมีระบบชลประทานที่สนับสนุนให้สามารถเพาะปลูกพืชแบบครบวงจรได้ตลอดทั้งปี และชุมชนบ้านโป่งเทวีเป็นกลุ่มคนที่อพยพย้ายถิ่นมาจากบ้านเหมืองงูจังหวัดเชียงใหม่ จึงมีความจำเป็นในการหาแหล่งดินที่เหมาะสมเพื่อการผลิต

การได้มาของวัตถุดิบทุกหมู่บ้านส่วนใหญ่เป็นการซื้อ โดยบ้านกวนซื้อทั้งหมด บ้านมอญมีการจ้างขุดมากกว่าชุมชนอื่นๆ และมีเพียงบ้านทุ่งหลวงเท่านั้นที่ยังคงขุดดินมาใช้เองแต่ปริมาณไม่มากนัก ที่เป็นเช่นนี้อาจเป็นเพราะความสะดวกในการได้มาของวัตถุดิบที่ปัจจุบันต้องอาศัยเครื่องจักร และถ้าหากจะใช้วิธีการดั้งเดิมก็คงไม่เหมาะสมแล้ว เพราะได้ปริมาณน้อยสิ้นเปลืองแรงงานและเวลามาก จึงเป็นหน้าที่ของผู้ที่มีอาชีพเกี่ยวกับการขุดดินขาย รับจ้างขุดบ่อ ปรับผิวดิน และสร้างถนน ซึ่งเป็นผู้ค้าออกชุมชนที่มีโอกาสได้พบเห็นเนื้อดินในพื้นที่ต่างๆ และเรียนรู้ว่าดินแต่ละชนิดควรจำหน่ายให้กับใครบ้าง เพื่อให้ได้ราคามากยิ่งขึ้น เช่นดินถมที่ ดินปลูกต้นไม้ ดินทำอิฐก่อสร้าง และดินปั้นหม้อ เป็นต้น

ราคาวัตถุดิบ ส่วนมากมีความเห็นว่าวัตถุดิบมีราคาแพง มีเพียงหมู่บ้านโป่งเทวีเท่านั้น ที่คิดว่าราคาพอสมควร ซึ่งเป็นต้นทุนการผลิตที่เห็นได้ชัดเจนกว่าค่าแรงของตนเอง

คุณภาพวัตถุดิบ มี 3 หมู่บ้านที่คิดว่าคุณภาพวัตถุดิบมีความคงที่สม่ำเสมอ คือ บ้านโป่งเทวี บ้านทุ่งหลวง และบ้านมอญ ที่เป็นเช่นนี้อาจเป็นเพราะทั้ง 3 ชุมชนยังคงใช้วัตถุดิบแหล่งเดิมอยู่นั่นเอง ส่วนหมู่บ้านที่คิดว่าวัตถุดิบมีความเปลี่ยนแปลงไม่แน่นอน คือบ้านกวนและบ้านม่อนเขาแก้ว นั้นเป็นการใช้วัตถุดิบจากนอกชุมชนที่ซื้อผ่านผู้ค้าวัตถุดิบต่างถิ่น จึงพบข้อสังเกตได้จากปัญหาของเสียที่เกิดจากคุณภาพวัตถุดิบไม่คงที่ โดยอาการเหล่านี้ไม่ได้เกิดขึ้นประจำ เกิดขึ้นเป็นพักๆ สลับกันไปมา ขึ้นอยู่กับดินที่ใช้ในแต่ละครั้ง ดังนั้นการใช้ดินจากแหล่งเดิมเป็นประจำจึงไม่มีการพัฒนาคุณภาพวัตถุดิบ และไม่สามารถพัฒนาเป็นเนื้อดินไฟสูงที่มีความแกร่งมากกว่าได้

ปริมาณวัตถุดิบ มีเพียงหมู่บ้านมอญที่คิดว่าเริ่มหายาก เนื่องจากพื้นที่สาธารณะที่เคยเป็นแหล่งวัตถุดิบของชุมชนถูกนำไปใช้ประโยชน์ด้านอื่นๆ และสิ่งที่ทางกลุ่มต่างรู้สึกเป็นห่วงมากที่สุดคือการเข้ามาทำโรงงานปั้นกระถางของคนต่างถิ่นที่มาใช้แหล่งวัตถุดิบเดียวกัน ซึ่งอาจทำให้วัตถุดิบหมดลงหรือไม่พอใช้ในอนาคต จนเกิดเป็นข้อขัดแย้งกันขึ้นภายในชุมชนอยู่

แนวทางการใช้วัตถุดิบในอนาคต หมู่บ้านที่ไม่มีแผนการเตรียมไว้คือ บ้านทุ่งหลวงและบ้านม่อนเขาแก้ว ที่เป็นเช่นนี้อาจเป็นเพราะยังเชื่อว่ามีวัตถุดิบให้ใช้อย่างพอเพียงนั่นเอง ส่วนอีก 3 หมู่บ้านมีการกักตุนวัตถุดิบสำรองไว้แล้ว คือ บ้านโป่งเทวี บ้านกวน และบ้านมอญ ซึ่งก็คงจะไปตามสภาพการใช้วัตถุดิบ โดยบ้านโป่งเทวีเป็นผู้ประกอบการรายเดียวจึงมี

แผนการบริหารจัดการที่ชัดเจน หมู่บ้านกวนเป็นหมู่บ้านที่อยู่
กลางเมืองต้องสั่งซื้อวัตถุดิบพร้อมๆ กัน จึงต้องสำรองวัตถุดิบไว้
พอสมควร และหมู่บ้านมอญก็เช่นเดียวกันที่ต้องสั่งซื้อวัตถุดิบ
พร้อมๆ กันในจำนวนมาก และลดความเสี่ยงในการขาดวัตถุดิบที่
มีการผลิตจำนวนมากซึ่งเป็นแหล่งเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้านที่
ใหญ่ที่สุดในประเทศ

2) กรรมวิธีผลิต

หมู่บ้านที่มีการขึ้นรูปแบบดั้งเดิมที่ขึ้นรูปด้วยวิธีตี คือ
บ้านกวนบ้านม่อนเขาแก้ว และบ้านทุ่งหลวง โดยที่บ้านม่อนเขา
แก้วได้มีการขึ้นรูปด้วยจักรหรือแม่พิมพ์ประกอบใบมีดในการ
ผลิตกระถาง บ้านทุ่งหลวงมีการขึ้นรูปด้วยแป้นหมุนไฟฟ้าและการ
หล่อดินในแม่พิมพ์ในผลิตภัณฑ์อื่นๆ หมู่บ้านที่มีการขึ้นรูปด้วย
แป้นหมุนไฟฟ้า คือบ้านโป่งเทวีและบ้านมอญ โดยที่บ้านมอญมีการ
ขึ้นรูปด้วยการอัดในแม่พิมพ์เหล็ก แสดงให้เห็นถึงร่องรอยของการ
ผลิตแบบดั้งเดิมที่ยังคงจำหน่ายได้อยู่ แต่ในขณะที่เดียวกันก็ได้นำ
วิทยาการสมัยใหม่เข้ามาใช้ในการผลิตซึ่งเป็นผลโดยตรงจากการ
ส่งเสริมขององค์กรภาครัฐนั่นเอง แต่เป็นที่น่าสังเกตว่าหมู่บ้านกวน
ไม่มีกรรมวิธีการขึ้นรูปแบบอื่นเลย ทั้งๆ ที่ได้รับการส่งเสริมหรือ
ถ่ายทอดมาพอสมควรแล้ว ซึ่งอาจเป็นเพราะวิธีการผลิตแบบดั้งเดิม
นี้ยังคงตอบสนองกับการผลิตสินค้าได้เป็นอย่างดี ซึ่งไม่เน้นการผลิต
ปริมาณมากเกินไป ส่วนข้อสังเกตของการขึ้นรูปด้วยแป้นหมุนนั้น
อาจเริ่มมาจากช่างปั้นต่างถิ่นที่มีความชำนาญพิเศษเข้ามารับจ้าง
ผลิตในชุมชน ดังที่พบว่า แต่เดิมคนบ้านมอญอพยพมาจากเกาะ
เกร็ด จังหวัดนนทบุรี ซึ่งผลิตเครื่องปั้นดินเผาแบบเดียวกันแต่มี
วิทยาการที่ทันสมัยกว่า เช่นเดียวกับบ้านโป่งเทวีที่อพยพมาจาก
บ้านเหมืองกง จังหวัดเชียงใหม่ รวมทั้งการเข้ามารับจ้างปั้นหม้อ
ของช่างปั้นนนทบุรีในหมู่บ้านทุ่งหลวง และการเข้ามารับจ้างปั้น
หม้อของช่างปั้นศรีสะเกษในหมู่บ้านมอญ ซึ่งการใช้แรงงานฝีมือต่าง
ถิ่นที่มีความชำนาญและชยันกว่า ทำให้ได้ผลงานที่มีคุณภาพ
รวดเร็วและราคาถูกกว่าช่างปั้นท้องถิ่น จึงเป็นสาเหตุหนึ่งที่ทำให้
คนในท้องถิ่นพยายามเรียนรู้และฝึกฝนเพื่อยกระดับขีด
ความสามารถของตนเองไปด้วย

ตกแต่งลวดลาย ส่วนมากมีการตกแต่งลวดลาย
เครื่องปั้นดินเผาแบบง่ายๆ ไม่ซับซ้อน ซึ่งไม่ได้เน้นคุณค่าด้านความ
สวยงามขั้นวิจิตรแต่อย่างใด สอดคล้องกับวิบูลย์ ลิ้มสุวรรณ ที่กล่าว
ว่า งานศิลปะหัตถกรรมเป็นการสร้างขึ้นอย่างง่ายๆ เรียบๆ เพื่อการ
ใช้ประโยชน์ ไม่ถึงขั้นเป็นวิจิตรศิลป์ ส่วนบ้านโป่งเทวีเน้นการ
ตกแต่งด้วยการทาน้ำดินสีแดงขีดผิวมันและเผารมดำ ตาม
แบบอย่างที่ได้รับการถ่ายทอดมาจากบ้านเหมืองกงจังหวัดเชียงใหม่
รวมถึงมีการฉลุลวดลายบ้างคล้ายกับบ้านทุ่งหลวง ซึ่งน่าจะมาจาก
รูปแบบที่ลูกค้านำมาว่าจ้างให้ผลิต สำหรับบ้านทุ่งหลวงจะตกแต่ง
ลวดลายด้วยการฉลุมากที่สุดและกลายเป็นเอกลักษณ์ใหม่ของ
ผลิตภัณฑ์ชุมชนแทนการผลิตหม้อโบราณที่ปัจจุบันเหลือเพียงช่าง
ปั้นเพียง 2 คนเท่านั้น ส่วนบ้านมอญจะเน้นการทาน้ำดินสีและเกาะ

ลาย ซึ่งเป็นเทคนิคการตกแต่งสมัยใหม่ทั้งวิธีการและลวดลายที่มา
จากการพัฒนาจากองค์กรภาครัฐที่เข้าไปส่งเสริม รวมทั้งเป็น
รูปแบบที่ได้รับความนิยมจึงทำกันอย่างแพร่หลายในเวลาต่อมา

การเผาผลิตภัณฑ์ พบว่า หมู่บ้านที่ยังเผาด้วยวิธีสุ่ม
เผากลางแจ้งแบบโบราณคือบ้านกวนและบ้านม่อนเขาแก้ว ส่วน
บ้านทุ่งหลวงบางรายยังคงใช้วิธีเผาในเตาเผาคล้ายแบบสุ่มเผาแต่มี
ขอบเตาล้อมรอบกับมีการใช้เตาเผาทางเดินลมร้อนเฉียงในบางราย
ที่เพิ่งสร้างใหม่ ซึ่งเป็นการพัฒนาเตาเผาโดยหน่วยงานภาครัฐที่เข้า
มาศึกษาวิจัย และเป็นการนำช่างก่อเตาจากจังหวัดนนทบุรีมาก่อน
เตาตามคำแนะนำของช่างปั้นที่เข้ามารับจ้างนั่นเอง ส่วนบ้านโป่ง
เทวีใช้วิธีเผาในเตาเผาแบบทางเดินลมร้อนขึ้นเหมือนกับบ้านเหมือง
กง เช่นเดียวกับบ้านมอญใช้วิธีเผาในเตาเผาแบบทางเดินลมร้อน
เฉียง ซึ่งเป็นแบบเดียวกันกับเกาะเกร็ด ที่สืบทอดมาจากเครือญาติ

6.3 รูปแบบผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาและการตลาด

1) รูปแบบผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผา ผลิตภัณฑ์ดั้งเดิม
ทั้งหมดของบ้านมอญ คือ กระถาง ผลิตภัณฑ์ดั้งเดิมของหมู่บ้าน
อื่นๆ คือ หม้อแบบต่างๆ ซึ่งผลิตภัณฑ์ต่างๆ ล้วนนำไปใช้ใน
ชีวิตประจำวันและใช้ในพิธีกรรมตามประเพณีของแต่ละท้องถิ่น
ปัจจุบันผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ที่ผลิตทั้งหมดของบ้านมอญ คือ
กระถาง ผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ที่ผลิตของบ้านกวนคือหม้อน้ำและ
หม้อแกง บ้านม่อนเขาแก้วคือหม้อ บ้านทุ่งหลวงคือ หม้อกับโคม
ฉลุ บ้านโป่งเทวีคือหม้อน้ำ กระถาง และแจกัน ซึ่งผลิตภัณฑ์
ต่างๆ ได้ถูกนำไปใช้ในพื้นที่ต่างๆ นอกชุมชน เป็นการตอบสนอง
ความต้องการในวงกว้างมากกว่าเดิม สินค้าที่ผลิตจึงมีความ
หลากหลายมากขึ้นไปด้วยนั่นเอง โดยส่วนใหญ่ทราบที่มาของ
รูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ผลิตว่าเป็นผลิตภัณฑ์ดั้งเดิมของชุมชน
เนื่องจากการผลิตอย่างต่อเนื่อง และได้รับการถ่ายทอดมาถึง
ช่างปั้นรุ่นปัจจุบัน

2) การตลาดและจำหน่ายของบ้านกวนและบ้านม่อนเขา
แก้ว ไม่มีการจำหน่ายปลีกเลย โดยมีพ่อค้ามารับซื้อถึงในชุมชน
แสดงให้เห็นถึงข้อจำกัดของช่างปั้นที่ผลิตได้แต่ขายไม่เป็น ส่วน
หมู่บ้านอื่นๆ ส่วนใหญ่ขายส่งตามรายการสั่งซื้อ พ่อค้ามารับซื้อ
ถึงในชุมชนและขายปลีกที่โรงงานหรือหน้าร้านให้กับลูกค้า
ลูกค้าส่วนใหญ่ของทุกชุมชนคือพ่อค้าคนกลางนำไปจำหน่ายต่อ
ซึ่งยังคงสร้างรายได้หรือมีกำไรส่วนต่างมากพอ จึงมีการค้าขาย
กันอย่างต่อเนื่อง ระดับราคาสินค้าส่วนใหญ่มีความเห็นตรงกัน
ทุกหมู่บ้านว่าพอมีกาไรอยู่บ้าง ทั้งนี้รายได้ดังกล่าวอาจเป็น
รายได้จากแรงงานที่ผลิตเองมากกว่าได้จากส่วนต่างของต้นทุน
กับราคาขาย ซึ่งอาจไม่มีการคิดต้นทุนกำไรอย่างเป็นระบบ จึงไม่
สะท้อนต้นทุนที่แท้จริง และรายได้ดังกล่าวเป็นรายได้เสริมของ
ครอบครัวที่อาจมีรายได้หลักจากสมาชิกคนอื่นๆ ในครอบครัว
ดังที่ได้กล่าวมาแล้ว การมีรายได้จากการประกอบอาชีพช่างปั้น
จึงเป็นรายได้ที่ดีกว่าอยู่บ้านเฉยๆ หรือรับจ้างอื่นๆ ที่อาจมี
รายได้ไม่ต่อเนื่องและไม่แน่นอน ความเข้าใจเกี่ยวกับลูกค้าทุก

ชุมชนส่วนใหญ่ทราบความต้องการของลูกค้า ซึ่งในที่นี้หมายถึงพ่อค้าคนกลางเป็นหลักมากกว่าลูกค้าที่ซื้อสินค้าไปใช้งาน จึงทำให้ทราบเพียงความต้องการจำนวนสินค้าที่ผลิตอยู่ โดยไม่ทราบความต้องการสินค้าอื่นๆ ที่ชุมชนผลิต

6.4 ปัจจัยที่มีผลต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้าน

1) ในการพัฒนารูปแบบนั้น ทุกชุมชนไม่มีการออกแบบผลิตภัณฑ์และลวดลายใหม่ๆ เลย แต่ส่วนมากมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบตามความต้องการของลูกค้า ที่เป็นเช่นนี้อาจเป็นเพราะว่าผลิตภัณฑ์ดั้งเดิมที่ผลิตอยู่นั้น ยังคงเป็นที่ต้องการของตลาด

2) การใช้ประโยชน์ ทุกชุมชนมีความเห็นตรงกันคือส่วนใหญ่ทราบการนำไปใช้ของลูกค้า ทั้งนี้เนื่องจากผลิตภัณฑ์เครื่องปั้นดินเผาที่ผลิตอยู่นั้น เป็นผลิตภัณฑ์รูปแบบดั้งเดิมและไม่มี ความซับซ้อนในการนำไปใช้งาน จึงไม่มีการศึกษาถึงความเหมาะสมในการใช้งานและความต้องการใช้งานด้านอื่นๆ ของลูกค้า

3) การรวมกลุ่ม ทุกชุมชนมีการรวมตัวจัดตั้งกลุ่มอาชีพ เพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของแต่ละหมู่บ้าน ซึ่งเป็นไปตามนโยบายของภาครัฐที่ต้องการให้ชุมชนมีการรวมกลุ่มผู้ผลิตสินค้าท้องถิ่น เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการผลิตและสร้างความเข้มแข็งให้กับชุมชน นอกจากนี้ การรวมกลุ่มเพื่อมีองค์กรภาครัฐเข้ามาจัดฝึกอบรมให้กับสมาชิกนั้น ส่วนมากเป็นการถ่ายทอดความรู้ด้านเทคนิควิธีการใหม่ๆ มากกว่าการพัฒนาศักยภาพด้านการตลาดให้กับชุมชน จึงอาจเป็นอีกหนึ่งสาเหตุที่ทำให้การพัฒนาสินค้าชุมชนไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร เนื่องจากช่างปั้นส่วนใหญ่จะผลิตสินค้าที่คิดว่าจำหน่ายได้เท่านั้น การผลิตสินค้ารูปแบบใหม่ๆ ที่ยังขาดความชัดเจนด้านการตลาด จึงกลายเป็นความเสี่ยงในการลงทุนล่วงหน้า และหน้าที่หลักของกลุ่มที่จัดตั้งขึ้นคือหาแนวทางส่งเสริมการพัฒนาต่างๆ เป็นโอกาสหรือสิทธิพิเศษที่ชุมชนจะได้รับบริการจากหน่วยงานภาครัฐ ซึ่งหากชุมชนเข้าร่วมกิจกรรมการฝึกอบรม สัมมนาอย่างต่อเนื่อง ก็จะมีโอกาสได้เข้าร่วมกิจกรรมทางการตลาดที่รัฐจัดให้ โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย และหากสามารถพัฒนาสินค้าให้ผ่านการคัดสรรตามเกณฑ์ที่ภาครัฐกำหนด ก็อาจได้รับสิทธิพิเศษในการไปศึกษาดูงานถึงต่างประเทศ อันเป็นเป้าหมายสูงสุดในการขยายโอกาสทางการตลาดต่างประเทศในอนาคต

4) ทุนในการผลิตสินค้าของทุกชุมชนส่วนมากใช้ทุนส่วนตัวเป็นหลัก ซึ่งเป็นไปตามกลไกของการผลิตทั่วไปที่ผู้ผลิตต้องลงทุนเอง ทั้งนี้เงินทุนดำเนินการผลิตส่วนใหญ่จะใช้เพื่อจัดซื้อวัตถุดิบและเชื้อเพลิง จึงใช้ทุนไม่มาก

5) สถานะของลูกค้าของทุกชุมชน ส่วนมากเป็นลูกค้าประจำที่ซื้อไปจำหน่ายต่อ รองลงมาคือเป็นลูกค้าจรซื้อไปจำหน่ายต่อเช่นกัน แสดงให้เห็นถึงข้อจำกัดในการตลาดที่ผู้ผลิตไม่สามารถจำหน่ายสินค้าเองทั้งในด้านการค้าปลีกบริเวณในชุมชนและร้านค้านอกชุมชน รวมไปถึงการออกงานแสดง

สินค้าต่างๆ จึงอาจเป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ผู้ผลิตไม่สามารถกำหนดราคาขายได้ ความถี่ในการซื้อของลูกค้าของทุกชุมชนส่วนใหญ่กลับมาซื้อเพิ่มเติมมากกว่าปีละ 2 ครั้ง แสดงให้เห็นถึงความต้องการสินค้ายังมีอยู่อย่างต่อเนื่อง การเก็บข้อมูลของลูกค้าของทุกชุมชน ส่วนมากไม่มีการเก็บข้อมูลของลูกค้าเลย และใช้วิธีจำเอา จึงอาจเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ทำให้สินค้าชุมชนไม่มีการพัฒนา เนื่องจากขาดการวิเคราะห์ความต้องการรูปแบบสินค้าใหม่ๆ และยังคงยึดถือแนวทางการผลิตที่มุ่งผลิตสินค้าที่ยังคงขายได้อยู่

6) ปัญหาสำคัญของผู้ผลิตเครื่องปั้นดินเผาพื้นบ้านของทุกหมู่บ้านที่สอดคล้องกัน คือ ต้นทุนการผลิตสูงขึ้น ขาดแคลนวัตถุดิบและเชื้อเพลิง ราคาสินค้าตกต่ำ ขาดแคลนแรงงานช่างฝีมือดี ผลิตไม่ทันกับความต้องการ ขาดความรู้ในการพัฒนาสินค้า สะท้อนให้เห็นถึงขีดความสามารถในการพัฒนาสินค้าที่ไม่สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงของยุคสมัย ทั้งการเติบโตทางเศรษฐกิจที่ราคาสินค้าและบริการเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ แต่สินค้าของชุมชนกลับมีราคาคงที่หรืออาจลดลง เนื่องจากการผูกขาดของพ่อค้าคนกลาง ส่งผลให้ขาดความรู้ในการพัฒนาสินค้าและสินค้าไม่มีรูปแบบใหม่ๆ เพื่อการต่อรองหรือเพิ่มมูลค่า และเมื่อรายได้ไม่มากนักรวมกับการเพิ่มโอกาสในการทำงานที่มากยิ่งขึ้นจึงขาดผู้สืบทอดอาชีพและนำไปสู่การขาดแรงงานฝีมือ ทำให้ไม่สามารถผลิตได้ทันกับความต้องการนั่นเอง

7. ข้อเสนอแนะ

7.1 ข้อเสนอแนะต่อการนำไปใช้ประโยชน์

1) ควรมีการเตรียมบุคลากรเข้าสู่อาชีพ โดยเฉพาะบุคลากรด้านการตลาด เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการขาย เพื่อลดการพึ่งพาพ่อค้าคนกลางเพียงอย่างเดียว รวมทั้งบุตรหลานของคนในชุมชนที่อาจนำประสบการณ์ความรู้ที่ได้จากการประกอบอาชีพอื่นมาก่อนกลับมาพัฒนาอาชีพท้องถิ่นตน

2) ควรมีการวางแผนการใช้วัตถุดิบในอนาคตอย่างชัดเจน ทั้งในด้านการจัดตั้งคณะกรรมการบริหารพื้นที่แหล่งดินสาธารณะ การสำรวจแหล่งดินสำรอง และการพัฒนาคุณภาพวัตถุดิบให้ได้อย่างคุ้มค่า รวมทั้งการทดลองใช้วัตถุดิบใหม่ๆ ที่มีสมบัติแตกต่างไปจากเดิม เพื่อหาแนวทางการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ

3) ควรมีการศึกษาแนวทางการนำเครื่องจักรและเทคโนโลยีการผลิตสมัยใหม่มาประยุกต์ใช้ในการผลิต เพื่อช่วยในการทุนแรงและเพิ่มประสิทธิภาพในการผลิตให้มากขึ้น ซึ่งการจัดหาเครื่องจักรอาจเป็นการหาแนวทางการสนับสนุนจากองค์การบริหารส่วนท้องถิ่นเพื่อการใช้ร่วมกันในกลุ่ม

4) ควรมีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ โดยคำนึงถึงการนำไปใช้เอง และส่งเสริมให้ใช้ผลิตภัณฑ์ชุมชนมากกว่าการมุ่งผลิตเพื่อจำหน่ายโดยไม่ทราบถึงความเหมาะสมในการนำไปใช้ ซึ่งหากหน่วยงานต่างๆ ในท้องถิ่นมีนโยบายหรือจัดหาผลิตภัณฑ์ชุมชน

ไว้ใช้งานร่วมกัน ไปจนถึงทุกบ้านมีการใช้ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวแล้ว ย่อมช่วยให้เข้าใจประสิทธิภาพการใช้งานเป็นอย่างดีจึงจะสามารถพัฒนาให้เกิดความน่าใช้มากยิ่งขึ้น ลดการซื้อสินค้าออกชุมชนและลดรายจ่าย รวมทั้งหากเป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ดีแล้วย่อมจะเป็นที่ต้องการของตลาดมากยิ่งขึ้นไปด้วย

5) ควรมีระบบบันทึกข้อมูลของลูกค้า และใช้ข้อมูลให้เกิดประโยชน์ทั้งในด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การส่งเสริมการขาย การเผยแพร่ข้อมูลข่าวสาร และการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า เพื่อเป็นการกระตุ้นให้เกิดการรับรู้และให้ความสำคัญต่อเครื่องปั้นดินเผามากยิ่งขึ้น

7.2 ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1) ควรมีการศึกษาแนวทางการต่อยอดภูมิปัญญาท้องถิ่น เพื่อการยกระดับสินค้าเครื่องปั้นดินเผาชุมชนสู่การวิวัฒน์เป็นผลิตภัณฑ์เครื่องเคลือบดินเผาที่มีคุณภาพสูงกว่า โดยอาศัยข้อได้เปรียบทางด้านแรงงานฝีมือในท้องถิ่น

2) ควรมีการศึกษาแนวทางการส่งเสริมการตลาดสินค้าเครื่องปั้นดินเผาชุมชน เพื่อเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ กระตุ้นการรับรู้และความเข้าใจ ตลอดจนเป็นแรงจูงใจให้คนรุ่นใหม่ก้าวเข้าสู่อาชีพนี้มากขึ้น เพื่อผลทางด้านความเข้มแข็งของเศรษฐกิจชุมชนและการอนุรักษ์ภูมิปัญญาท้องถิ่น

3) ควรมีการศึกษาสังคมมิติของผู้ประกอบอาชีพเครื่องปั้นดินเผาท้องถิ่น ต่อบทบาทและการยอมรับของชุมชน เพื่อหาแนวทางการเชิดชูหรือยกย่องข้างขึ้นในฐานะศิลปินพื้นบ้านปราชญ์ชุมชน หรือครูภูมิปัญญาท้องถิ่น เพื่อเป็นขวัญและกำลังใจของผู้ประกอบอาชีพนี้และเป็นแรงจูงใจให้คนรุ่นใหม่ก้าวเข้าสู่อาชีพนี้มากขึ้น

4) ควรมีการศึกษาเกี่ยวกับแนวทางการจัดการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ เพื่อชมวิถีชีวิตและศิลปหัตถกรรมเครื่องปั้นดินเผาท้องถิ่น โดยศึกษาความเป็นไปได้ ในการยกระดับเป็นหมู่บ้านท่องเที่ยว และการเตรียมความพร้อมในการดำเนินกิจกรรมการท่องเที่ยว

8. กิตติกรรมประกาศ

การวิจัยครั้งนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ล้วนมาจากความร่วมมือและความกรุณาจากทุกภาคส่วนซึ่งทางคณะผู้วิจัยขอขอบพระคุณมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี ที่ให้การสนับสนุนด้านทุนดำเนินการวิจัย และขอขอบพระคุณช่างปั้นทุกคนทั้ง 5 หมู่บ้าน ที่ให้ความร่วมมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลและให้การต้อนรับเป็นอย่างดี

9. เอกสารอ้างอิง

- [1] ณรงค์ เส็งประชา. (2541). **มานุษยวิทยาประยุกต์ในการพัฒนาชุมชน**. (พิมพ์ครั้งที่ 1). กรุงเทพฯ: โอเดียนสโตร์.
- [2] เทศบาลตำบลทุ่งหลวง.(2551). **ภูมิปัญญาท้องถิ่นรังสรรค์งานศิลป์จากก้อนดินสู่ก้อนเงิน**. ข้อมูลจากแผ่นบันทึกข้อมูล
- [3] ไพจิตร อิงศิริวัฒน์.(2541).**เนื้อดินเซรามิก**. กรุงเทพฯ : โอเดียนสโตร์.
- [4] มารุต อัมรานนท์. (2541). ศิลปะพื้นบ้านและสาเหตุแห่งการเกิด. **วารสาร มศว ศิลปวัฒนธรรม มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ**. 1(2). 47-61
- [5] ลัดดา กำคำ. (สัมภาษณ์วันที่ 21 กรกฎาคม 2555).
- [6] วิบูลย์ ลีสุวรรณ. (2539). **ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน**. (พิมพ์ครั้งที่ 4). กรุงเทพฯ: ต้นอ้อแกรมมี.
- [7] สิทธิพรณ นิลไพรัช และคณะ 2555 **โครงการยกระดับคุณภาพวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมเซรามิกสถาบันวิจัยโลหะและวัสดุ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย**. ใน (<http://www.material.chula.ac.th/>)
- [8] เสน่ห์ วงศ์ฤทธิ (2553). งานวิจัยเรื่อง การประยุกต์พระราชดำริเศรษฐกิจพอเพียงเพื่อสืบต่อภูมิปัญญาท้องถิ่นงานหัตถกรรมสาขาเครื่องปั้นดินเผาและเครื่องเคลือบของจังหวัดเชียงใหม่ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงราย
- [9] **Ceramic Art & Crafts**. (february 1998).
- [10] Graham, Flight. (1991).**Introduction To Ceramics**. New Jersey : Prentice Hall.