รายงานฉบับสมบูรณ์

(Final Report)

“โครงการวิจัยพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์สินค้าหัตถกรรมโดยการจัดการห่วงโซ่การผลิตและการตลาด ในพื้นที่โครงการหลวง และโครงการขยายผลโครงการหลวง”

A Research project to develop a handicrafts standard by using a supply chain and marketing approach in the Royal Project and the Royal Project extension area

แผนงานวิจัย : วิจัยสนับสนุนงานโครงการหลวง

ผู้วิจัย **สังกัด**

นางพิมพ์ลดา ประชาเดชสุวัฒน์ **มหาวิทยาลัยพายัพ**

12 ตุลาคม 2555

รายงานฉบับสมบูรณ์

(Final Report)

“โครงการวิจัยพัฒนามาตรฐานผลิตภัณฑ์สินค้าหัตถกรรมโดยการจัดการห่วงโซ่การผลิตและการตลาด ในพื้นที่โครงการหลวง และโครงการขยายผลโครงการหลวง”

A Research project to develop a handicrafts standard by using a supply chain and marketing approach in the Royal Project and the Royal Project extension area

แผนงานวิจัย : วิจัยสนับสนุนงานโครงการหลวง

ผู้วิจัย **สังกัด**

นางพิมพ์ลดา ประชาเดชสุวัฒน์ **มหาวิทยาลัยพายัพ**

12 ตุลาคม 2555

กิตติกรรมประกาศ

โครงการวิจัยฉบับนี้ได้รับทุนสนับสนุนจากสถาบันวิจัยและพัฒนาพื้นที่สูง (องค์การมหาชน) ปีงบประมาณ 2555 ผู้วิจัยขอขอบพระคุณเป็นอย่างยิ่งที่สถาบันฯเล็งเห็นความสำคัญถึงงานหัตถกรรมของชนเผ่า ซึ่งเป็นงานที่สามารถสร้างรายได้เสริมให้กับเกษตรกรพื้นที่สูงได้อีกทางหนึ่ง

ผู้วิจัยใคร่ขอขอบคุณมหาวิทยาลัยพายัพที่สนับสนุนและเปิดโอกาสให้ทำงานวิจัยดังกล่าวนี้และขอขอบคุณ บุคลากรและเจ้าหน้าที่ฝ่ายวิจัยและพัฒนา สถาบันวิจัยและพัฒนาพื้นที่สูง (องค์การมหาชน) รวมทั้งเจ้าหน้าที่โครงการหลวง โครงการขยายผลโครงการหลวงทุกท่านที่ได้ให้ความร่วมมือและช่วยเหลือประสานงาน รวมทั้งให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการวิจัยเป็นอย่างดี

ขอขอบคุณชาวม้ง บ้านถ้ำเวียงแก ชาวดาราอั้ง บ้านปางแดงใน และชาวปาเกอะญอ พระบาทห้วยต้ม ที่สละเวลาจากการทำงานการเกษตรมาร่วมการทำงานวิจัยครั้งนี้ รวมทั้งให้ที่พัก อาหาร ในการประชุม และทำงานร่วมกันในเวลากลางคืนเป็นเวลาหลายคืน

พิมพ์ลดา ประชาเดชสุวัฒน์

12 กันยายน 2555

บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

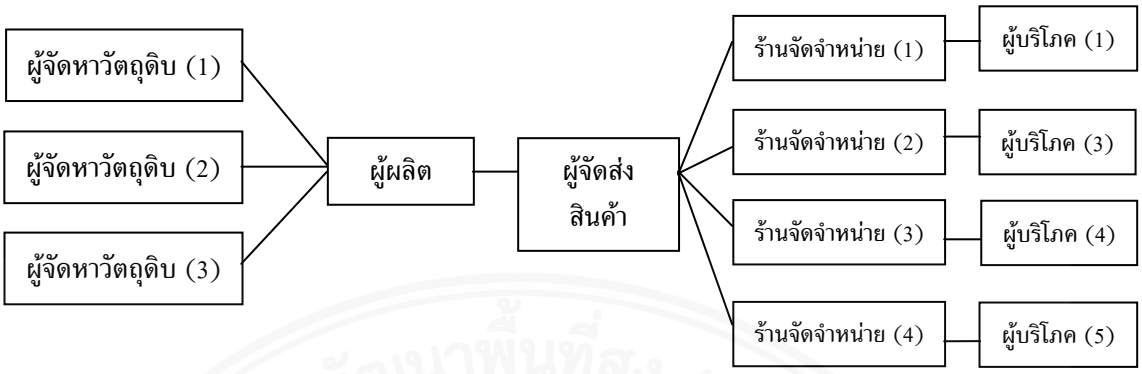
งานวิจัยฉบับนี้เป็นงานวิจัยเพื่อศึกษาสังเคราะห์กลไกการขับเคลื่อนสินค้าหัตถกรรมพื้นที่สูงตลอดห่วงลูกโซ่การผลิตและการตลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้าหัตถกรรมของชนเผ่าที่อยู่ในพื้นที่โครงการหลวงและโครงการขยายผลโครงการหลวง 3 เผ่าใน 3 พื้นที่คือ เผ่าม้งในพื้นที่โครงการขยายผลบ้านถ้ำเวียงแก อ.สองแคว จ.น่าน เผ่าดาราอั้งในพื้นที่ขยายผลโครงการหลวงบ้านปางแดงใน และเผ่าปาเกอะญอ ในพื้นที่ศูนย์พัฒนาโครงการหลวงพระบาทห้วยต้ม โดยการพัฒนาจะต้องได้ผลิตภัณฑ์สินค้าหัตถกรรมที่มีคุณภาพมาตรฐาน และสอดคล้องกับแนวโน้มความต้องการของตลาดระดับกลางขึ้นไป ซึ่งได้ผลการวิจัยดังนี้

1. ศึกษาและสังเคราะห์กลไกการขับเคลื่อนสินค้าหัตถกรรมพื้นที่สูงตลอดห่วงลูกโซ่การผลิตและการตลาด

จากการศึกษาตลาด ต้นทุนการผลิตตลอดห่วงลูกโซ่อุปทานในสินค้าในสินค้าหัตถกรรมของชนเผ่าในพื้นที่ที่ศึกษาและ แนวโน้มความต้องการสินค้าหัตถกรรมที่สอดคล้องกับวิถีชีวิตของกลุ่มตัวอย่าง สามารถนำมาสังเคราะห์กลไกการขับเคลื่อนสินค้าหัตถกรรมพื้นที่สูงตลอดห่วงลูกโซ่การผลิตและการตลาดได้คือ

1.1 การออกแบบห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Design)

ผลการสำรวจเปรียบเทียบลักษณะของกลุ่มตัวอย่างที่ทำการศึกษาจำแนกตามแหล่งที่มาของข้อมูลออกเป็น 4 แห่ง ได้แก่ ถนนคนเดิน วัวลาย จังหวัดเชียงใหม่ สถานที่จัดแสดงงานโครงการหลวง ต.สุเทพ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ และศูนย์การค้าเซนทรัลเวิลด์ ศูนย์การค้าสยามพารากอน กรุงเทพมหานคร ผู้วิจัยพบว่า แม้จะมีความแตกต่างกันในแหล่งข้อมูลที่ทำการศึกษาแต่กลุ่มตัวอย่างทั้ง 4 แห่งไม่มีความแตกต่างกันในกลุ่มตัวอย่าง ผลที่ปรากฏจึงไม่มีความแตกต่างกันอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ สามารถนำผลการสำรวจมากำหนดเป็นกลไกในการขับเคลื่อนสินค้าหัตถกรรมพื้นที่สูงเพื่อให้เกิดเป็นระบบห่วงโซ่การผลิตและการตลาดที่เหมาะสมกับการบริหารงานและความต้องการของกลุ่มผู้บริโภค ดังแสดงได้ตามภาพที่ 1



ภาพที่ 1 แสดงกลไกการขับเคลื่อนสินค้าหัตถกรรมพื้นที่สูง

จากภาพที่ 1 แสดงกลไกการขับเคลื่อนสินค้าหัตถกรรมพื้นที่สูงตามการสำรวจความต้องการของตลาดลูกค้าเป้าหมายซึ่งส่วนใหญ่มีสัญชาติไทย กลุ่มนักท่องเที่ยวส่วนใหญ่มาจากทวีปยุโรป และเอเชีย ได้แก่ ญี่ปุ่น เกาหลี สิงคโปร์ มักจะมีกิจกรรมสังสรรค์ในกลุ่มเพื่อน และกิจกรรมที่เกี่ยวกับการบันเทิงการอ่านหนังสือ ศึกษาค้นคว้า มีความนิยมในสินค้าประเภทหัตถกรรม ที่เกี่ยวข้องกับเครื่องใช้ภายในบ้าน เสื้อผ้า เครื่องใช้ส่วนตัวได้แก่กระเป๋า ผ้าพันคอ ผ้าคลุมไหล่ และสินค้าประเภทเครื่องใช้บนโต๊ะอาหาร กลุ่มลูกค้าจะนิยมซื้อสินค้าที่ผลิตโดยเน้นความเป็นธรรมชาติ ส่วนหนึ่งซื้อเพื่อนำไปใช้เอง และอีกส่วนหนึ่งซื้อเพื่อเป็นของฝาก หรือจำหน่ายต่อยังต่างประเทศ

ส่วนที่ 1 ผู้จัดหาวัตถุดิบ จะต้องมีการคัดสรรวัตถุดิบได้แก่ hemp ฝ้าย หรือผ้าให้ได้คุณภาพมาตรฐานตามเงื่อนไข มผช. กล่าวคือเกษตรกร หรือกลุ่มสตรีต้องมีระบบการคัดสรรวัตถุดิบสำหรับการผลิตสินค้าหัตถกรรมที่ได้มาตรฐานตามเงื่อนไขของการผลิตผ้าใยจากฝ้ายและจาก hemp ที่ย้อมด้วยสีธรรมชาติ

ส่วนที่ 2 ผู้ผลิต มีขบวนการผลิตสินค้าหัตถกรรมโดยสมาชิกในกลุ่มผู้ผลิตจะต้องแบ่งหน้าที่ในขั้นตอนการผลิตตามความสามารถและความถนัด ทั้งนี้จะต้องอยู่ในความดูแลกำกับจากเจ้าหน้าที่ฝ่ายงานหัตถกรรมโครงการหลวงและโครงการขยายผลโครงการหลวงเพื่อให้ได้งานที่มีคุณภาพและมาตรฐาน มผช. หมายถึงกลุ่มสตรีที่ทำหน้าที่ฝ่ายผลิตสินค้าแปรรูปจากการนำวัตถุดิบที่คัดสรรเป็นอย่างดีมาทำการแปรรูปเป็นสินค้าตามการออกแบบที่เหมาะสม กลุ่มผู้ผลิตอาจมีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบตามความสามารถและความ

ถนัดของผู้ผลิตเป็นแผนกต่างๆ โดยได้รับการสอนหรือฝึกหัดความชำนาญไปตามลักษณะของกระบวนการผลิต คุณค่าของฝีมือจากการสร้างสรรค์ชิ้นงานสำหรับการทอผ้านั้นจะเน้นการใช้เส้นใยธรรมชาติ และการใช้สีธรรมชาติ โดยมีเน้นการทำด้วยมือทุกขั้นตอน ซึ่งการผลิตจะเน้นให้มีความปลอดภัยต่อสุขภาพของผู้ผลิต ผู้บริโภคและสิ่งแวดล้อม

ส่วนที่ 3 ผู้จัดส่งสินค้า มีการขนส่งสินค้าจากแหล่งผลิตสู่ตลาดอย่างรวดเร็วทันกับความต้องการของผู้บริโภค และให้ร้านที่วางจำหน่ายสินค้าหัตกรรมโครงการหลวงไม่ดูว่างหรือขาดสินค้า ผู้จัดส่งสินค้าจะต้องคำนึงถึงผลกระทบที่เกิดขึ้นจากตัวสินค้าหัตถกรรม โดยมุ่งเน้นกิจกรรมหลักคือการขนส่ง (Transportation) ซึ่งถือได้ว่าเป็นการเพิ่มมูลค่าสินค้าทางด้านเวลาและสถานที่ มีผลต่อต้นทุนโดยตรง หากการขนส่งไม่ดี การเดินทางนำส่งสินค้าล่าช้าหรือสินค้าได้รับความเสียหาย จะทำให้ร้านค้าเสียโอกาสทางการตลาด ผู้ทำหน้าที่ในการจัดส่งสินค้าจะต้องสามารถกระจายสินค้าให้ทั่วถึง ด้วยระบบกลไกย่อยของการขนส่งที่ใช้ฐานข้อมูลประกอบการตัดสินใจร่วมกับระบบการจัดเก็บสินค้า การกระจายสินค้าเพื่อรวบรวมข้อมูลรายการจัดส่งสินค้าให้ถึงร้านจำหน่ายและผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็ว

ส่วนที่ 4 ร้านจัดจำหน่าย ควรจัดจำหน่ายสินค้าหัตถกรรมในสถานที่ที่เหมาะสมกับชื่อเสียงของโครงการหลวงอันเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคหรือลูกค้า รวมทั้งการจัดร้านการวางสินค้าให้เป็นที่น่าสนใจ และจะต้องมีการจัดงานแนะนำสินค้าหัตถกรรมขึ้นโดยเฉพาะ กล่าวคือร้านที่จำหน่ายสินค้าหัตถกรรมของโครงการหลวงควรตั้งอยู่ในสถานที่ที่เหมาะสม เช่น ห้างสรรพสินค้าชั้นนำในกรุงเทพฯ และเชียงใหม่ และจังหวัดต่างๆ ที่ผู้บริโภคจะสามารถเดินทางไปมาได้สะดวกทั้งผู้บริโภคที่เป็นชาวไทย และนักท่องเที่ยวต่างชาติ การนำสินค้ามาจำหน่ายในร้านของมูลนิธิโครงการหลวง จะเป็นเครื่องหมายการันตีว่าสินค้าหัตถกรรมผ้าทอมือนั้นเป็นสินค้าที่มีคุณภาพมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว นอกจากนั้น ร้านค้าดังกล่าวยังสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้โดยตรง นอกจากนั้นการจัดวางสินค้าในร้านจะต้องมีการจัดวางให้เป็นที่น่าสนใจของผู้ที่เข้าไปในร้าน และที่เดินผ่านหน้าร้าน

ส่วนที่ 5 ผู้บริโภค ผู้บริโภคส่วนใหญ่เป็นผู้ที่รู้จักโครงการหลวงอย่างดี และมีความคาดหวังในผลิตภัณฑ์สินค้าที่มีคุณภาพทุกชนิดรวมทั้งสินค้าหัตถกรรม และเป็นกลุ่มที่มีรายได้ระดับกลางขึ้นไป

หมายถึง กลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้ส่วนใหญ่มีวิถีการดำเนินชีวิตแบบชาวเมือง โดยมุ่งที่จะเลือกใช้สินค้าที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม มีความชื่นชอบผ้าฝ้ายและชอบช่วยเหลือสังคม และเป็นกลุ่มที่มีรายได้มากในระดับบน นอกจากนี้ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายยังหมายรวมถึงนักท่องเที่ยวชาวต่างชาติ ที่มีความนิยมผลิตภัณฑ์พื้นเมืองที่แสดงออกถึงวัฒนธรรมไทย หรือวัฒนธรรมท้องถิ่น และชอบความเป็นธรรมชาติ ใส่ใจในสิ่งแวดล้อม

1.2. การวางแผนห่วงโซ่อุปทาน(Supply Chain Planning)

เมื่อการออกแบบห่วงโซ่อุปทานเป็นผลสำเร็จ กระบวนการต่อไปในการขับเคลื่อนสินค้าหัตถกรรมจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคเพื่อให้เกิดมูลค่าเพิ่มต่อสินค้าและการเพิ่มมูลค่าโดยรวมของกิจกรรมทางการตลาดเริ่มจากการคัดสรรวัตถุดิบจากผู้ผลิตวัตถุดิบที่มีคุณภาพจากแหล่งกำเนิดวัตถุดิบ ผู้จำหน่ายวัตถุดิบทั้งนี้หมายความถึง กลุ่มชนเผ่าที่ราบสูงเพื่อเป็นการเพิ่มอาชีพเสริมและเป็นการเพิ่มรายได้นั้น จะต้องคำนึงถึงหลักการวางแผนห่วงโซ่อุปทาน โดยพิจารณาถึงปัจจัยสำคัญในการวางแผนทั้ง 3 ประการ ได้แก่

การพยากรณ์ความต้องการของผู้บริโภคคือความพยายามคาดการณ์ความต้องการของผู้บริโภคในอนาคตเกี่ยวกับปริมาณ และลักษณะของสินค้าหัตถกรรมที่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายต้องการ ในลักษณะนี้เมื่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเน้นความต้องการสินค้าหัตถกรรมเพื่อการสวมใส่ การใช้เป็นเครื่องใช้ในครัวเรือน และเครื่องประดับตกแต่ง เป็นต้น เสื้อผ้าและผลิตภัณฑ์ต่างควรจัดให้สอดคล้องกับลักษณะการใช้งานตามฤดูการ และแฟชั่นที่เปลี่ยนแปลงไปตามกระแสของความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

การวางแผนปริมาณสินค้าหมายถึงการคาดคะเนปริมาณการผลิต จำนวนการผลิตสินค้าหัตถกรรมแปรรูปที่จัดจำหน่าย ผู้วางแผนการผลิตต้องทราบจำนวนร้านค้าสำหรับการจัดจำหน่าย จำนวนกลุ่มลูกค้าประจำที่เข้าออกร้านโดยเฉลี่ยต่อเดือน หรือต่อช่วงเวลาหนึ่ง เพื่อกำหนดแผนการจัดเก็บสินค้าในปริมาณที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าเป้าหมาย

การกำหนดแผนสำรอง หมายถึงการวางแผนสำรองสำหรับการบริหารจัดการสินค้าหัตถกรรมในกรณีที่ร้านจัดจำหน่ายสินค้ามีปริมาณสินค้าในสต๊อกไม่เพียงพอ หรือร้านค้ามีสินค้าสำหรับการจัดจำหน่ายเหลือในปริมาณที่มากเกินไป ทางร้านจัดจำหน่ายควรกำหนดแผนสำรองซึ่งแบ่งออกได้เป็น 2 แนวทางคือ แนวทางที่ 1 แผนสำรองสำหรับกรณีสินค้ามีปริมาณไม่เพียงพอ และแนวทางที่ 2 แผนสำรองสำหรับกรณีสินค้ามีปริมาณมากเกินจำนวนความต้องการของลูกค้า

1.3. การปฏิบัติการในห่วงโซ่อุปทาน

เมื่อกลไกการขับเคลื่อนสินค้าหัตถกรรมได้เริ่มดำเนินการขึ้นตามระบบที่ได้กำหนดไว้ ขั้นตอนสำคัญของกิจกรรมห่วงโซ่อุปทานคือการปฏิบัติการตามเป้าหมาย โดยเน้นการดำเนินการที่เกี่ยวข้องกับการบริหารเวลาการดำเนินงาน การจัดสรรปริมาณสินค้าที่เหมาะสม การควบคุมคุณภาพการผลิตและคุณภาพการบริการของกลุ่มบุคคลที่เกี่ยวข้องกับกิจกรรมทางการตลาด และปฏิบัติการเกี่ยวกับกระบวนการวางแผน ดำเนินงาน และตรวจสอบผลการปฏิบัติการเป็นระยะอย่างเหมาะสมเพื่อรวบรวมผลการตรวจสอบมาปรับปรุงกลไกการขับเคลื่อนห่วงโซ่อุปทานในระยะต่อๆ ไป

2. การพัฒนารูปแบบ มาตรฐาน และเรื่องราว ของสินค้าหัตถกรรมพื้นที่สูง

ก่อนที่จะมีการพัฒนารูปแบบของสินค้าหัตถกรรมของ 3 ชนเผ่าในพื้นที่ที่ทำการศึกษา ผู้วิจัยได้ทำการศึกษาดังต่อไปนี้

2.1 **แนวโน้มความต้องการของตลาดสินค้าหัตถกรรมประเภทผ้าและสิ่งทอของชนเผ่าในพื้นที่โครงการหลวงและโครงการขยายผลโครงการหลวง**

พบว่า สินค้าที่อยู่ในความสนใจของกลุ่มตัวอย่างที่จะซื้อ ได้แก่ เครื่องใช้ภายในบ้านที่สอดคล้องกับประโยชน์ใช้สอย และเครื่องใช้ส่วนตัวเช่นกระเป๋า ผ้าพันคอ รองลงมาคือประเภทเสื้อผ้าที่ดูแลรักษาง่าย สวมสบาย พอดีตัว มีดีไซน์/มีลายใหม่ๆ และสินค้าประเภทเครื่องใช้บนโต๊ะอาหาร ที่ใช้สีธรรมชาติ

2.2 หน่วยงานราชการที่ควบคุมดูแลคุณภาพของสินค้าหัตถกรรม

พบว่าหน่วยงานที่ควบคุมดูแลคุณภาพของสินค้าหัตถกรรมชุมชนคือ กระทรวงอุตสาหกรรม โดยสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม ซึ่งหน่วยงานดังกล่าวจะมีประกาศเกี่ยวกับมาตรฐานของสินค้าหัตถกรรมแต่ละชนิด เรียกชื่อ

มาตรฐานสินค้าแต่ละชนิดตามสินค้าประเภทนั้นๆ เช่น มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชนผ้าหม้อฮ่อมหรือผ้าคราม เรียกสั้นๆว่า มผช.ผ้าหม้อฮ่อมหรือผ้าคราม มผช. ผ้าพันคอ มผช.ผ้าคลุมไหล่ เป็นต้น การที่จะผลิตสินค้าหัตถกรรมให้ได้มาตรฐาน มผช. นั้นจะต้องผลิตให้ได้คุณภาพตามที่ได้มีประกาศจากสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม สรุปได้คือจะต้องเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความสะอาด ประณีต และมีการบอกลักษณะวัสดุที่ใช้ให้ชัดเจน

2.3เรื่องราวต่างๆในวิถีชีวิตและความเชื่อของชนเผ่าม้งในหมู่บ้านถ้ำเวียงแก เผ่าดาราอั้งในหมู่บ้านปางแดงใน และเผ่าปาเกอะญอ บ้านหมู่บ้านพระบาทห้วยต้ม

จากการศึกษาพบว่ามีหลายเรื่องราวที่น่าสนใจ เกี่ยวกับความเชื่อและเรื่องราวในวิถีชีวิตที่น่าสนในมากมายหลายเรื่องจึงได้เลือกเอาเรื่องราวที่สามารถนำมาเป็นลวดลายปัก และทอใส่เข้าไปในงานหัตถกรรมของชนเผ่าได้ ลายในงานหัตถกรรมที่มีความหมายสรุปได้ดังนี้

ลายจายหลาย :เป็นภาษาม้งหมายถึงสัญลักษณ์จาก ไม้ไผ่สานที่ชาวม้งบ้านถ้ำเวียงแกทุกครัวเรือนจะต้อง แขวนไว้ที่ประตูทางเข้าหมู่บ้าน ทางเข้าบ้าน และประตู้หน้าของบ้านเนื่องจากเชื่อว่าสามารถรับพลังธรรมชาติ และสามารถป้องกันอันตรายจากสิ่งร้ายทั้งปวงได้ เช่นเดียวกับผ้าทอจากเส้นใยธรรมชาติ ไม่ว่าจะเป็นเส้นใยฝ้าย ใยกัญชง อันเป็นเครื่อง ปกป้อง คุ้มครองผู้คนจากความหนาว ป้องกันแดด ส่วนลายจายหลายในผืนผ้าจะช่วยเป็นกำลังใจให้ผ่านพ้นการเปลี่ยนแปลง เป็นเครื่อง

ป้องกันสิ่งเลวร้ายต่างๆที่จะเกิดกับชีวิตชาวม้งและคนทุกคน ที่เคารพต่อธรรมชาติ ...เราหวังอย่างนั้น

บกเหร่ว : เป็นภาษาดารารอั้งหมายถึงดอกหวาย สตรีดารารอั้งนิยมสร้างลวดลายผ้าโดยการปักบนผืนผ้า ส่วนใหญ่ใช้ลายจากธรรมชาติรอบตัว จากต้นหญ้า ต้นไผ่ สายรุ้ง อันสะท้อนวิถีที่เรียบง่าย ชาวปางแดงในมีต้นฝ้ายไว้ทอผ้า มีไม้ย้อมสี มีไผ่ไว้สร้างบ้าน จักสาน มีต้นหวายไว้ทำเข็มขัดของผู้หญิง และงานสานอื่น ๆ

หวาย เป็นสัญลักษณ์ของพืชที่มีความเหนียวทนทาน ใช้ในงานภูมิปัญญา สืบสานวิถีชีวิตที่พึ่งพาตนเอง และพอเพียง ลวดลาย ต้นหวาย/ดอกหวาย ที่จะใช้ในผืนผ้าของชาวดารารอั้ง ถือเป็นแรงบันดาลใจ ที่มองเห็น ความงาม ความอ่อนหวาน ความเข้มแข็ง อดทน และพึ่งตนเอง ของหญิงชาวดารารอั้ง..... ปางแดงใน

ลายเอโรซะ : เป็นภาษาปาเกอะญอ กลุ่มโปหมายถึงความผูกพัน เป็นลวดลายและเทคนิคการทอแบบดั้งเดิมเทคนิคหนึ่งที่นำไปสร้างสรรลงในผืนผ้าของชาวปาเกอะญอสะท้อนความเรียบง่าย มีความรัก ความใส่ใจให้กับผู้คน ธรรมชาติ และวิถีชีวิตที่ผูกพัน กับเส้นฝ้าย สายใยแห่งธรรมชาติ และวัฒนธรรม ให้ความรู้สึกที่ยังเป็นตัวเอง มีความรัก ศรัทธา สามัคคีและเชื่อมั่นใน....วิถีแห่งปาเกอะญอ

2.4 การจัดอบรมและถ่ายทอด

ได้มีการจัดอบรมเพื่อถ่ายทอดการทำผลิตภัณฑ์ที่ได้ร่วมกันออกแบบ ทั้ง 3 หมู่บ้านในพื้นที่ที่ศึกษา โดยหลังจากที่ได้ออกแบบงานร่วมกันกับกลุ่มสตรีแล้ว ได้ให้สตรีทุกคนที่มีความถนัดในแต่ละงานร่วมกันทำต้นแบบ ผู้วิจัยเป็นผู้ปรับปรุงแก้ไขและเพิ่มเติมรายละเอียดของงาน เพื่อให้งานออกมามีส่วนผสมที่ลงตัวทั้งความงาม ความหมาย และความประณีต ซึ่งทุกขั้นตอนจะทำร่วมกับกลุ่มสตรี เพื่อให้กลุ่มมีส่วนร่วม รับรู้ และเข้าใจกระบวนการผลิตทั้งหมด เมื่อได้งานต้นแบบที่พอใจแล้วจึงให้ผู้ที่มีความชำนาญที่สุดเป็นถ่ายทอดต่อไป ซึ่งจะเป็นการถ่ายทอดที่ถาวร ซึ่งมีหลายคน เพราะเป็นสตรีในกลุ่มในหมู่บ้านของตนเองอยู่แล้ว และเมื่อมีการผลิตออกไป จำหน่ายบุคคลเหล่านี้จะเป็นผู้ควบคุมคุณภาพงานก่อนออกสู่ตลาดต่อไป

2.5 การนำผู้นำทางด้านหัตถกรรมในกลุ่มพื้นที่ศึกษาไปศึกษาดูงานเพื่อแลกเปลี่ยนความคิด และศึกษาแนวทางการผลิตแบบกลุ่ม การควบคุมคุณภาพงาน การจัดการและการตลาด

ผู้วิจัยได้นำเอาผู้นำกลุ่มสตรีและผู้รับผิดชอบเกี่ยวกับการตลาดของทั้ง 3 กลุ่มไปศึกษาดูงาน 4 ผู้ประกอบการในจังหวัดแพร่ และจังหวัดน่านที่ประสบความสำเร็จในการประกอบการงานหัตถกรรมด้านสิ่งทอ ในวันที่ 28-30 กรกฎาคม 2555 จังหวัดแพร่ได้แก่ร้านโกมลผ้าโบราณ ผู้ประกอบการคือ อาจารย์โกมล พานิชพันธ์ ผู้มีผลงานทางด้านหัตถกรรมสิ่งทอพื้นบ้านมากมายได้รับรางวัล 60 รางวัลระดับประเทศ และ 5 รางวัลระดับอาเซี่ยน นางประนอม ทาแปง ศิลปินแห่งชาติสาขาสิ่งทอ พ.ศ. 2555 นางศนันดา เนตรทิพย์ ครูช่างทอดีเด่นในเขตภาคเหนือรางวัลจากศูนย์ศิลปาชีพ และนางจุฑารัตน์ พยัคเลิศ ร้านผ้าธรรมชาติ จำหน่ายสินค้าหัตถกรรมสิ่งทอ เสื้อผ้าที่ย้อมด้วยสีธรรมชาติ

ผลของการศึกษาดูงาน กลุ่มสตรีทั้ง 3 กลุ่มได้บทสรุปในประเด็นต่อไปนี้

1. สินค้าประเภทหัตถกรรมสิ่งทอที่อยู่ในความต้องการของตลาดปัจจุบันยังมีผู้ผลิตที่รองรับปริมาณที่ตลาดต้องการไม่เพียงพอซึ่งผู้ประกอบการทั้ง 4 ท่านประสบความสำเร็จในการประกอบการคือจะต้องเป็นสินค้าที่มาจากธรรมชาติ ตั้งแต่เส้นใย สี และหีบห่อ

2. สินค้าจะต้องมีความสะอาดเรียบร้อย

3. มีรูปแบบสินค้าที่ไม่ซ้ำกับที่มีในท้องตลาด

4. ร้าน ผ้าธรรมชาติ อ.เมือง จ. แพร่ และ ร้านประนอมผ้าฝ้าย อ.ลอง จ.แพร่ยินดีรับซื้อสินค้าที่กลุ่มผู้ศึกษาดูงานสามารถผลิตแต่จะต้องเป็นสินค้าที่มาจากเส้นใย และสีธรรมชาติ รวมทั้งมีความสะอาด เรียบร้อย และประณีตและยินดีให้ราคาที่เหมาะสมกับผลงาน

5. ได้ทราบวิธีคิดและวิธีการบริหารจัดการกับสมาชิกในกลุ่ม และการออกไปสู่ตลาดด้วยตนเอง

3. การทดสอบตลาดสินค้าหัตถกรรมที่มีศักยภาพตามกลไกการขับเคลื่อนสินค้าหัตถกรรมพื้นที่สูง

เนื่องจากระยะการทำงานวิจัยเป็นระยะเวลาที่สั้น ผู้วิจัยไม่สามารถนำเอาผลิตภัณฑ์ที่ได้พัฒนาและออกแบบร่วมกันกับกลุ่มสตรีผู้ผลิตงานหัตถกรรมทั้ง3พื้นที่ไปวางทดลองจำหน่ายที่ห้างเซ็นทรัลเวิลด์ เพื่อรอการจำหน่ายซึ่งต้องใช้เวลาและกระบวนการต่างๆ ของฝ่ายหัตถกรรมโครงการหลวงได้และที่สำคัญที่สุดยังไม่ต้องการวางจำหน่ายเนื่องจากเกรงจะมีการลอกเลียนแบบและลาย ดังนั้นผู้วิจัยจึงได้ นำเอาผลิตภัณฑ์ที่ได้ออกแบบซึ่งกลุ่มผู้ผลิตได้ผลิตสินค้าออกมาจำนวน 45ชิ้น ไปทดสอบตลาดที่ **ร้านนุสรา** ซึ่งตั้งอยู่บนถนนถนนเจริญราษฎร์ อ.เมือง จ. เชียงใหม่ ร้านค้าต่างๆบนถนนเส้นนี้เป็นร้านที่ส่วนใหญ่จะจำหน่ายงานศิลปะ และหัตถกรรมแทบทั้งสิ้น ซึ่งกลุ่มลูกค้าจะเป็นผู้ที่สนใจและมีความตั้งใจที่จะซื้อสินค้าและเป็นผู้บริโภคตั้งแต่ระดับกลางขึ้นไป

ผลการทดสอบตลาดสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ออกแบบ ทั้ง 7 แบบได้ ในราคาดังนี้ผลิตภัณฑ์ของดาราอั้มมีกระเป๋าแบบที่ 1ใบละ 1200 บาท กระเป๋าแบบที่ 2ใบละ 900 บาท หมอนอิงใบละ 2200 บาท ผลิตภัณฑ์ของปาเกอะญอมีผ้าคลุมไหล่ชิ้นละ 1200 บาท และผลิตภัณฑ์ของม้งมีหมอนอิงใบละ 2500 บาท กระเป๋าใบละ 1500 บาท และผ้าคลุมไหล่ ผืนละ1700 บาทโดยได้ทดทองผลิตทุกแบบรวม 45ชิ้น ซึ่งสามารถจำหน่ายได้จำนวน 42 ชิ้น โดยมีข้อสังเกตว่าผู้ที่ซื้อสินค้าเป็นการซื้อเนื่องจากความพอใจ และความต้องการ

Executive Summary

The focus for this research project is to synthesize the highland handicrafts driving mechanism including the supply chain of production and marketing. The development of the new products of the three designated hill tribes both in the Royal Project and the Royal Project Extension Area, namely the Hmong at Tham Viang Kaew, Songkhaew district in Nan Province and the Dara Ang at Ban Pang Dang Nai, Chiangdao ditrict in Chiang Mai Province. The two tribes are in the Royal Project Extension Area. The third tribal group is the Karen which locates at Phra Bat Huay Tom, Lee district in Lamphoon Province and the area in under the Royal Project. The three groups must create the new handicrafts products which have to meet the standard and quality control approach and in addition the new products have to meet the market demand of the middle level customers. The result of this research is as follows;

1. Studying and synthesizing the driving mechanism for the handicraft products and its supply chain and marketing. From the marketing study in regard to the production cost and the supply chain for the handicraft products of the three high land tribes. It is found that it is possible for the hill tribe to produce a product that is in accordance with their culture and way of live and the product is marketable for the middle level customers to buy. It is suggested that the driving mechanism and supply chain must be designed to fit the production.

    1.1 The design of Supply Chain.

    From the result of the survey by way of interviewing, it is found out that

    From 4 different locations namely, Wualai walking street and the Royal Project Fair at Chiang Mai University. These two places are in Chiang Mai. The other two places are in Bangkok, Central World and Siam Paragon shopping mall respectively. There is no significant different in term of the correspondents buying preference either in Chiang Mai or in Bangkok. So it is possible to take the result from the survey to use as key indicator to create driving mechanism to lead to the creation of supply chain and marketing for the production of these hill

tribe groups that meet the requirement of the middle level customers. The design is as follows;

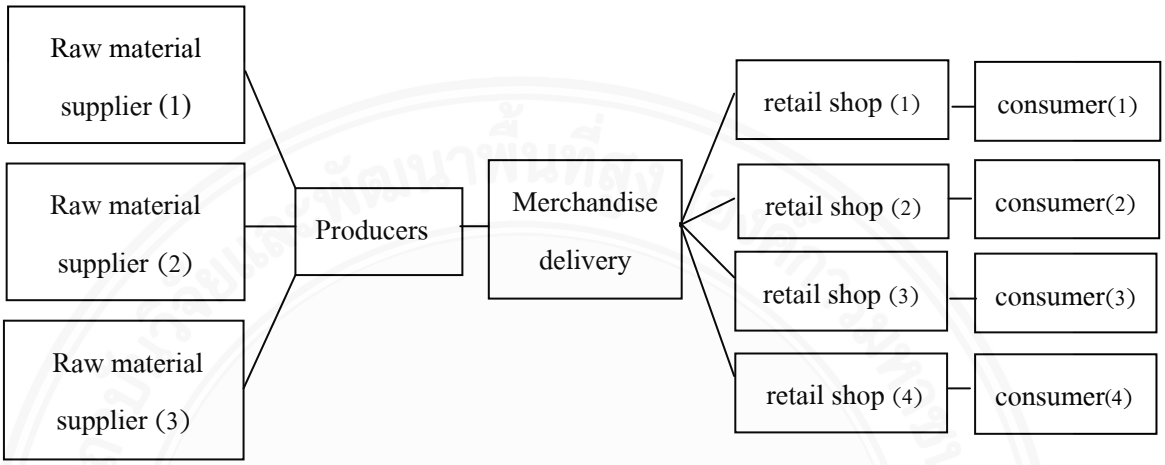


Figure 1 The Driving Mechanism for the highland handicrafts production.

From figure (1). The survey from the correspondents had indicated that the target middle level customers were Thai nationality in majority. The foreign tourists many come from European countries and from Asia such as Japan, Korea, and Singapore. The majority of the correspondents like to have activity with their friends and enjoy all kind of entertainment such as reading , researching on the internet. They are all interested in handicrafts products and kitchen appliances, clothes, personal accessory such as handbag, scarf, shawl and kitchen wares. The customers like to buy products that come from nature, some buy for themselves, others buy for their friends and some buy back to sell in their countries.

Section 1. Raw Material Suppliers. The hill tribe group must select the best quality of such material as hemp, cotton or cloth that meet the quality requirement and the standard from the responsible office. It is suggested the planters or the local women group must have a good selection system for the raw material to be used to produce quality products according to the standard procedure for hemp and cotton products and use the natural dying.

Section 2. Producers. There is a process for these handicrafts production. Every member in the group must understand the division of labor concept. The work is given according to the ability, interest and the skills of each member. Above all it must be under the supervision from the Royal Project handicraft coordinator so that such products meet the requirement and standard. These women who are responsible to produce such quality work, they must select the best raw material, best design for these products to be able to sell itself in the market. Each member must do what is their best in production line. The division of labor can be done in term of ability, skills and the training can be organized to train the new comers. The weaving use the natural thread and natural dye and it must be done by hand. The production and the process of the work mainly focus on the safety on health of the workers, the consumers, and the environment.

Section 3. Merchandise delivery. There must be a good delivery system for the products to reach the market as fast as possible to meet the demand of the customers. These products must be placed at the Royal Project shop, so that the shelves would not look empty or lack the merchandise. The transporter must keep in mind the impact that it will have for the late delivery. The fast transportation will add up the value of the product in terms of time, place, these matters have great impact on the production cost. If the delivery is bad, or late delivery, or damaged products, the shop would lose the market opportunity. The people who are responsible for the transportation of the goods must distribute evenly and widely, by using the system base on the available data for decision making so that goods can reach the shop and the customers as quick as possible.

Section 4. Retail Shop. The handicraft products should be put in an appropriate shop to keep the good image of the Royal Project. The reputation of the Royal Project is widely recognized by customers. The shop must place these products to get the attention from the buyers. There should be an introduction or promotion of such products as often as possible in the Royal Project shop both in Bangkok and Chiang Mai. The introduction or the promotion of the newly products can be organized at the super centers such as all those big name shopping centers and also in other provinces if this can be done on a regular basis for those foreign tourists and local Thai people to come and get to know the new products. Placing the products in The Royal Project shop would guarantee that the handicraft products are of best quality and uniqueness.

Section 5. The consumers. The majority of the consumers have known very well about the Royal Project and its products. They have high expectation for the goods to be of high quality, including the handicrafts product as well. These middle level consumers are people who reside in the city. They like to use the products which are safe and friendly with the environment. They enjoy wearing cotton and participate in society events. They are middle level income holders. Also foreign tourists, have shown interest in buying products from the Royal Project shops. They like local products which reflect Thai culture and they prefer things make from nature to man made. They also show interest in protecting environment.

1.2 Supply Chain Planning. After the completion of the Supply Chain Design, the next step is to deliver the goods from the producers to the consumers so that value added could be achieved. The value added process including the marketing activity, starting from the raw material selection from the producers. The quality of the raw material from the producers this includes the hill tribe group on the highland. So that new career is created and extra income can be attained. All this supply Chain Planning process must take into consideration three main factors namely, the prediction on future demand or need from the consumer's view point, the quantity of goods to be produced, and the contingency plan.

The future prediction on demand from the consumer's view point. It deals mainly with an attempt to predict the need of the consumer in term of quantity of the goods, the character of the goods in the market that gear toward the targeted consumers. Whatever the case maybe, either the need to buy material to wear or to be used in the kitchen or decorative items for personal use or to give friends, the products must be made in such a way that it will be suitable or appropriate and seasonal according to the changing fashion and styles as the demand would change indicates by the consumers.

The quantity of goods to be produced. In this case it means the ability to predict the amount of goods to be produced so that the distribution would be evenly and widely to every market place. The planner needs to know the number of shop to deliver the goods, the average number of regular customers each month, or from time to time, so that the production planning, delivery and inventory check could be done appropriately.

The Contingency Plan. It means the second plan or an optional plan for the administration and management of the products in the case that the retail shops have not enough stock or the shop have too many stock left over. The retail shop needs to have two optional planning, first what to do in case that there is not enough stock and second, what need to be done in case that
there is too much stock left over greater than the demand from the customers.

1.3 The operation in the Supply Chain Approach. When the driving mechanism is in a full operation according to the planning. The supply chain approach goal is to follow the goal and objectives by focusing mainly on the administration of time to be used for the production, the amount of goods to be produced, the quality control to be enforced and the quality of the service providers to attain to. It also deals with the operation in planning, administering and checking periodically. So that the result from the checking can be sued to adjust or adapt to suit the driving mechanism in the future.

2. The development of the styles, standard of the handicraft products from high land tribes. Prior to the development of the styles from these three tribal groups, the researcher had studied the following elements as follows.

2.1 The tendency of the need from the consumers for the handicraft products under the Royal Project and the extension area. The study found out that the products

which were of interest that they would buy are items such as household appliances that are very useful and personal accessory such as hand bags, scarfs, and next is the clothing that is both easy to wear and taken care of, with so many designs and styles to choose from and all used natural material and dying.

2.2 Government Office that controls and look after the quality of the handicraft products. It is found out that government office that is responsible to control the quality of the goods is under the Ministry of Industry. The office is called the office for standardized products. The main function of this office is to announce the standard for each industry item such as local standard clothing from Phrea province which is called Mowhom clothing, the office would issue the certificate to confirm the standard of the product. The initial (mopochaw) stands for the standard for local or community products. All the products must be certified before they could be sold. All the local or community products must meet the standardized procedure announced by this particular office. By all mean, the products must be clean, safe, and be able to describe the used material clearly.

2.3 Folk Ways and the beliefs of these three tribal groups from three different Places. The study had found many interesting stories about the beliefs and the folk ways which have great impact on the lives of these people. The researcher had chosen the story which can be used in weaving and embroidery for the products. It can be summarized as follows;

The Jai Lai design from the Hmong. Jai Lai is a Hmong language, literally means the symbol from the weaving bamboo. This weaving bamboo is placed over the entrance gate, over the door to the house in Tham Viang Kheaw, Hmong village in Nan province. It is believed that this weaving bamboo can receive the natural energy and can protect them from any danger. It is also true that they strongly believe wearing natural thread such as cotton, and hemp. They would be safe from any harm. The clothing would keep them from the cold, and heat. The Lai Jai design on clothing would give them moral support, to assist them in the changing of time and to protect them from any danger and harm ways that can happen to any Hmong who have respected the nature.

The Bokraew design from Dara Ang. Bokraew is a Dara Ang language, literally means the natural plant that they use to

make the belt to be placed on the waist. (Dok Wai). All female Dara Ang like to create design to stitch on clothing. Many of the designs come from natural environment such as from grass, bam boo tree, rainbow and etc. These reflect the easy way of living an easy going in nature. They have cotton tree for the weaving, the bark for dying, bamboo tree to build houses and bamboo weaving and Wai tree to make a beautiful female belts and other weaving accessory. Wai tree is used as symbolic for strength and durable. It is used intelligently to foster the self reliance concept. Wai tree and Wai flower are widely used on the clothing of these people. The design inspires them to see and understand the beauty, the sweetness, the strength, the durable and the self reliance of these female group from Ban Pang Dang Nai village.

The A-Ro-Sa design from the Karen group (PaKanYaw). The word A-Ro-Sa is a Karen language, literally means a relationship. It is one of an ancient weaving technique, The Karen use this design on the clothing that reflects an easy and fine way of living, with love, attention to people and nature and lives in relationship with cotton thread, natural material and culture and heritage. These give this group a sense of being

oneself with great love, great faith, unity and the beliefs in Karen way of lives.

2.4 The training and transfer the knowledge.

The researcher had provided the new products training for the three villages. The researcher had talked with each female group and assisted them in design. Each woman is asked to help each other to make a proto type design for their group. They presented the design and the researcher made an adjustment and added some details on the design, so that the final design would present itself in regard to the beauty, the delicacy, and the meaning. Every step of the design is participated by members of the group, so they would feel their parts and understand the whole process of the design and how the final products would be like .After the final design is approved by everyone. The most skilled would be asked to be the trainers to train those who are interested in producing the work. The training would be used as a quality control device to standardize the items before they were sent to retail shops.

2.5 The fieldtrip was taken to broader the vision of the female group so that ideas and thoughts can be exchange among the participants. The field trip focuses on issues such as quality control, the production management and the marketing skills. The researcher had taken persons from each group who are responsible for marketing. We went to visit four different industrial settings at Phrea and Nan province during July 28-30 2012. At Phrea we visited Komon ancient textile shop. The owner is Mr. Komon Phanitchaphan. Who had earned distinguish awards both national and international level, namely 60 from national level and 5 awards from international level. Then we went to see Mrs. Pranom Tapang, the national artist for textile. Later we visited Mrs. Sananda Netthip the best weaving artist in the northern part of Thailand. The award is given to her by the

Queen. And last we went to see Mrs. Chutharat Phayaklert the owner of natural clothes shop which only uses the natural dye.

The following is the summary that the group had perceived from the field trip.

1. The handicraft products are still in need from the present marketing. There are not enough products to provide regular consumers. The 4 people we have visited had achieved in what they were doing. They all said that the products must come from nature namely, thread, color, and packaging.
2. The product must be clean and in good shape.
3. The forms and styles must not be like the repetition in the market. It has to be unique.
4. The Natural clothes shop in Phrea province and Pranom cotton shop also in Phrea are willing to buy any products from the visiting group on the conditions that the products must use nature fiber (thread) nature dye and must be clean and tidy. They would be glad to offer the reasonable price for such products.
5. They all knew and understood the concepts, the means and ways to deal with group members and how to seek market by themselves.

3. The potential products testing or try out.

Since the duration for *the* research project is short. The researcher is not able to present the prepared products which are made by these three different groups at Central World in Bangkok for testing as intended. Due to the fact that it takes so much time an effort for the Royal Project handicraft section to organize the event. Besides it is afraid that as soon as the products are put in the market, the copying of the products and the styles by others party would ruin the uniqueness of this work. So the researcher had placed 45 original items at Nussara shop for market testing. Nussara shop locates on Charoenrate street Muang district in Chiang Mai. All the shops along this street are famous for arts and handicraft items. The marketing had turned out very well. All the seven newly design

products were sold 42 items out of 45. The Dara Ang cotton bag number one is sold for 1,200 bahts, the cotton bag number two is 900 bahts and the pillow is 2,200 bahts. The Karen shawl is 1,200 bahts. The Hmong pillow is 2,500 bahts, a bag is 1,500 bahts and the shawl is 1,700 bahts. The customers bought the products out of their interest and their need for new design.

สารบัญเรื่อง

กิตติกรรมประกาศ ก
ผู้วิจัย ข
บทสรุปสำหรับผู้บริหาร ค
Executive Summary ฐ
สารบัญเรื่อง บ
สารบัญตาราง
ตารางที่
1 แสดงจำนวนและร้อยละจำแนกตามเพศ 40
2 แสดงจำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอายุ 40
3 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามอาชีพ 41
4 แสดงจำนวนร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามสัญชาติ 41
5 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามกิจกรรมที่ทำประจำ 42
6 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามการใช้เงิน 43
7 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามสถานที่ท่องเที่ยว 43
8 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามความนิยมสินค้าประเภทหัตถกรรม 44
9 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามประเภทสินค้าหัตถกรรมที่นิยม 44
10 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามลักษณะของเสื้อผ้าที่สวมใส่ 45
11 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามลักษณะเครื่องใช้ที่นิยม 46
12 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามความสนใจในผลิตภัณฑ์ใหม่ 46

สารบาญเรื่อง (ต่อ)

13 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามผลิตภัณฑ์หัตถกรรมที่สนใจ 47
14 แสดงจำนวนและร้อยละของกลุ่มตัวอย่างจำแนกตามความคาดหวังต่อโครงการหลวงประเภทผ้าและสิ่งทอ 48
15 แสดงจำนวนและร้อยละและเปรียบเทียบระหว่างกลุ่มตัวอย่างที่นิยมสินค้าหัตถกรรมและไม่นิยมสินค้าหัตถกรรมจำแนกตามลักษณะส่วนบุคคล 49
16 แสดงจำนวนและร้อยละและเปรียบเทียบระหว่างกลุ่มตัวอย่างที่สนใจผลิตภัณฑ์ใหม่และไม่สนใจผลิตภัณฑ์ใหม่สินค้าจำแนกตามลักษณะส่วนบุคคล 50
17 แสดงจำนวนและร้อยละและเปรียบเทียบระหว่างกลุ่มตัวอย่างที่ไม่สนใจผลิตภัณฑ์ใหม่จำแนกตามกิจกรรมที่ทำเป็นประจำ การใช้จ่ายเงิน ลักษณะเสื้อผ้าที่สวมใส่ ลักษณะของเครื่องใช้ที่นิยม 52

สารบัญภาพ

ภาพ

- ระดับของการแบ่งส่วนตลาด 20
- กลยุทธ์การตลาด 24
- องค์ประกอบของผลิตภัณฑ์ 25
- แสดงกลไกการขับเคลื่อนสินค้าหัตถกรรมพื้นที่สูง 55

บทคัดย่อ ฝ
Abstract ฟ
บทที่ 1 บทนำ 1
บทที่ 2 การตรวจเอกสาร 4
บทที่ 3 อุปกรณ์และวิธีการ 14
บทที่ 4 ผลการดำเนินงาน

- แนวความคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้อง 17

สารบาญเรื่อง (ต่อ)

- การศึกษาแนวโน้มความต้องการของตลาดสินค้าหัตถกรรมประเภทผ้าและสิ่งทอของชนเผ่าในพื้นที่โครงการหลวงและโครงการขยายผลโครงการหลวง 38
- กลไกการขับเคลื่อนสินค้าหัตถกรรมพื้นที่สูงตลอดห่วงโซ่การผลิตและการตลาด 55
- มาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน 64
- พัฒนารูปแบบและเรื่องราว (story) ของสินค้าหัตถกรรมพื้นที่โครงการหลวงและโครงการขยายผลโครงการหลวง 67

ประมวลภาพ 95

ภาคผนวก 102

บรรณานุกรม 113

ส่วนบริหารโครงการ 115

สรุปรายการการเงิน 118

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