

ความเป็นไปได้ในการรวมกลุ่มเครือข่ายธุรกิจ (Cluster) และสถานการณ์การแข่งขันทางการตลาดของผ้าทอพื้นเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์

The Possibility to Combine Business Networking Groups (Cluster) and the Market Competition Situation of Woven Fabrics in Phetchabun Province

จตุพร จันทร์โพธิ์¹Jatupon Janpet¹Corresponding author's E-mail: faro.thai@hotmail.com¹

(Received: September 21, 2020; Revised: November 16, 2020; Accepted: December 18, 2020)

บทคัดย่อ

การศึกษาในครั้งนี้มีวัตถุประสงค์ 1) เพื่อศึกษาสถานการณ์ความเป็นไปได้การรวมกลุ่มเครือข่ายธุรกิจผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่านในจังหวัดเพชรบูรณ์ 2) เพื่อศึกษาสถานการณ์การแข่งขันทางการตลาดของผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่าน ในจังหวัดเพชรบูรณ์ วิธีดำเนินการวิจัยโดยการศึกษาและเก็บรวบรวมข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม และแบบสัมภาษณ์เชิงลึกจากผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่าน ในอำเภอหล่มสัก และอำเภอหล่มเก่า จำนวน 6 กลุ่ม คือ กลุ่มทอผ้าไทหล่มบ้านหวาย กลุ่มทอผ้าที่กระตูกบ้านวังร่อง กลุ่มทอผ้าฝ้ายบ้านดิว กลุ่มทอผ้าวัดศรีฐานวังบาล กลุ่มทอผ้าบ้านภูผากั้ง กลุ่มทอผ้าบ้านอีเลศ เพื่อวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันโดยใช้แบบจำลองเพชร และใช้สถิติพรรณนา วิเคราะห์ข้อมูลค่าร้อยละ (Percentage) ค่าความถี่ (Frequency) ค่าเฉลี่ย (Average) ส่วนเบี่ยงเบนมาตรฐาน (S.D.)

ผลการศึกษา พบว่า กลุ่มผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่าน เป็นเพศหญิง มีอายุ 71 ปีขึ้นไป การศึกษาระดับประถมศึกษา มีภูมิลำเนาอยู่ทั้งอำเภอหล่มสัก และอำเภอหล่มเก่า อาชีพเป็นแม่บ้าน มีรายได้ส่วนใหญ่ 5,000-10,000 และคาดการณ์ว่ากลุ่มของตนเองมีการรวมกลุ่มในระดับ กลุ่มที่ 2 กลุ่มกำลังแสวงหา ทิศทาง ซึ่งหมายถึง รวมตัวกัน อย่างหลวมๆ มีความต้องการ และโอกาสทางการตลาดสำหรับสินค้า มีลูกค้าชัดเจน เน้นพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานสินค้า เช่น กลุ่ม OTOP ซึ่งมีความต้องการรวมกลุ่ม ผลการศึกษาด้านความเป็นไปได้ในการรวมกลุ่มเครือข่ายธุรกิจ (Cluster) อยู่ในกลุ่มกำลังแสวงหาทิศทาง (Seeking direction) และสถานการณ์การแข่งขันทางการตลาดของผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่าน ทางด้านความสามารถในการแข่งขันของการรวมกลุ่ม พบว่า อยู่ในระดับปานกลาง สถานะปัจจัยการผลิตอยู่ในระดับปานกลาง สถานะอุปสงค์อยู่ในระดับมาก อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน อยู่ในระดับปานกลาง การส่งเสริมของภาครัฐ อยู่ในระดับปานกลาง และผลการศึกษาถึงความสามารถของการแข่งขันของการรวมกลุ่มผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่าน พบว่า อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน อาทิ ตัวแทนจำหน่ายสีย้อม ตัวแทนจำหน่ายเส้นไหม มีแนวโน้มที่ดี สถานะปัจจัยการผลิต การปรับปรุงด้านการผลิต การคิดค้นลายใหม่ มีแนวโน้มดีขึ้น อุปสงค์ของตลาดมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น เนื่องจากผ้าทอไม่เพียงพอกับความต้องการ สภาพการแข่งขันมีแนวโน้มเพิ่มขึ้น และรัฐบาลมีการส่งเสริมเพิ่มขึ้น

คำสำคัญ: การรวมกลุ่มเครือข่ายธุรกิจ ผ้าทอพื้นเมือง

¹ อาจารย์ประจำสาขาวิชาเศรษฐศาสตร์ คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบูรณ์

¹ Lecturer, Economics Program, Faculty of Management Science, Phetchabun Rajabhat University

Abstract

The objectives of this study are 1) to study the situation feasibility integration cluster business network of Hua-Daeng-Teen-Gan Sarong weaver in Petchabun province. 2) To study the market competition situation of the Hua-Daeng-Teen-Gan Sarong weaver business in Phetchabun Province. Methods of conducting research by studying and collecting data using questionnaires and in-depth interviews from the Hua-Daeng-Teen-Gan Sarong weaver. In the district of Lom Sak and Lom Kao district, the number of 6 groups is the Tai Lom Ban Wai Weaving Group , Ban Wang Rong Ki Kratuk Weaving Group, Ban Tio Cotton Weaving Group, Si Than Wang Ban Temple Weaving Group, Ban Phu Phak Sai Weaving Group and Ban Eelert Weaving Group. To analyze competitiveness using diamond models and using descriptive statistics to analyze the data, percentage (Percentage), frequency (average), standard deviation (S.D.)

The overall study revealed that most weavers of Hua-Daeng-Teen-Gan Sarong weaver were 71 years and above, having primary education level, and reside in Lomsak and Lom Kao District. Their main occupation was housewife, earning 5,000-10,000 Baht per month. Most believe that their group is in the 2nd level; group that is exploring for direction which means that the group is still loosely formed, share similar needs and market opportunity, aiming at specific customer, and focus on improving product quality. These group are such as OTOP group who express the need to form group. The result of the study revealed that there is a possibility for forming group. A group of business clusters are in the direction of Seeking Direction. On subject of market competition, the sample report middle score on the question on competitiveness benefit from forming group, middle score in production means, and middle score in government support. The study on Hua-Daeng-Teen-Gan Sarong weaver competitive capacity showed that the overall state of related and supporting industry is good. Dye seller and silk seller agency shows good trends, Production means and quality improvement show improving sign. The demand of product also showed an increase as the capacity to produce still does not meet the demand. Market competition is rising, and government showed better support.

Keywords: cluster business network, local woven fabric

ความเป็นมาของปัญหา

การพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนซึ่งเป็นรากฐานสำคัญในการสร้างระบบเศรษฐกิจของประเทศให้เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง มั่นคงสู่ความยั่งยืน และสืบสานความเป็นไทยสู่สากลผ่านงานศิลปหัตถกรรม เพื่ออนุรักษ์คุณค่าแห่งศิลปาชีพ และต่อยอดมูลค่าเชิงพาณิชย์ (กระทรวงพาณิชย์, 2559) การพัฒนาผ้าทอท้องถิ่นของไทยนับเป็นมรดกทางวัฒนธรรมและเป็นผลงานสะท้อน

ภูมิปัญญาที่สั่งสมสืบเนื่องมาหลายชั่วอายุ โดยผ้าทอแต่ละท้องถิ่น แต่ละพื้นจะสามารถสะท้อนถึง ประเพณี ความเชื่อ ชาติพันธุ์ และวิถีชีวิตของคนในชุมชน ภูมิปัญญาการทอผ้าไหมของแต่ละภูมิภาคแต่ละท้องถิ่น ถือเป็นภูมิปัญญาที่มีคุณค่าและมีเอกลักษณ์แสดงออกถึงมรดกทางวัฒนธรรมประเพณีและวิถีชีวิตของคนไทยที่มีความเจริญรุ่งเรืองตั้งแต่ครั้งในอดีต การทอผ้าไหมแต่ดั้งเดิมนิยมทอไว้ใช้ในครัวเรือนต่อมาได้มีการพัฒนา

รูปแบบการผลิตไปในเชิงการค้ามากขึ้นทำให้เกิดการปรับเปลี่ยนรูปแบบที่มีการพัฒนาเพิ่มขึ้นแต่ยังคงไว้ซึ่งรูปแบบลักษณะและการสืบสานภูมิปัญญาท้องถิ่น

สำหรับผ้าทอเพชรบูรณ์ ที่มีชื่อเสียงและเป็นเอกลักษณ์ที่เป็นที่รู้จักกันอย่างกว้างขวาง คือ ชิ้นหัวแดง ตีนก่าน ภูมิปัญญาบนผ้าผืนงาม ของชาวไทหล่ม (องค์การบริหารส่วนจังหวัดเพชรบูรณ์, 2562) เป็นผ้าทอที่แสดงถึงวิถีชีวิตของคนไทยที่มีความเจริญรุ่งเรืองตั้งแต่ครั้งในอดีต ผ้าทอเพชรบูรณ์ เป็นการทอด้วยกี่กระตุก วัสดุที่ใช้ในการทอได้แก่ ผ้าฝ้าย ไหม และด้ายสำเร็จรูป (ด้ายโทเร) ลักษณะของผ้าที่พบเป็นการทอด้วยการมัดหมี่ และการทอยกดดอก (พิพิธภัณฑสถานแห่งชาติ นครสวรรค์, 2551) ซึ่งการทอผ้าไหมดั้งเดิมนิยมทอไว้ใช้ในครัวเรือน ต่อมาในปัจจุบันได้มีการพัฒนารูปแบบการผลิตไปในเชิงการค้ามากขึ้นทำให้เกิดการผลิตมากขึ้น นำไปสู่การพัฒนาขีดความสามารถในการแข่งขันทางเศรษฐกิจของประเทศได้ คือการพัฒนาเครือข่ายวิสาหกิจหรือคลัสเตอร์ ซึ่งถือเป็นหนึ่งในเครื่องมือที่สำคัญในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของประเทศ Michael E. Porter (1990) ได้เสนอแนวคิดเรื่องคลัสเตอร์ (Cluster) โดยได้ให้คำจำกัดความไว้ว่ากลุ่มของธุรกิจและสถาบันที่เกี่ยวข้องมารวมตัวดำเนินกิจการอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียงกัน (Geographical proximity) มีความร่วมมือ เกื้อหนุน เชื่อมโยงและเสริมกิจการซึ่งกันและกันอย่างครบวงจร (Commonality & Complimentarity) ทั้งในแนวดิ่งและแนวนอนโดยความเชื่อมโยงในแนวดิ่ง (Vertical linkages) เป็นความเชื่อมโยงของผู้ประกอบการธุรกิจตั้งแต่ต้นน้ำ จนถึงปลายน้ำ และความเชื่อมโยงในแนวนอน (Horizontal linkages) เป็นความเชื่อมโยงอุตสาหกรรม สนับสนุนต่างๆ รวมทั้งธุรกิจให้บริการ สมาคมการค้า สถาบันการศึกษาและฝึกอบรม สถาบันวิจัยและพัฒนา ตลอดจนหน่วยงานภาครัฐต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อบรรลุเป้าหมายร่วมกัน คือ การเพิ่มผลิตภาพ (Productivity)

ซึ่งถือเป็นปัจจัยหลักในการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันที่ยั่งยืน ทั้งนี้ รติมา คชนันท์ (2558) กล่าวว่าหัวใจของการพัฒนาคลัสเตอร์คือ การสร้างความร่วมมือบนพื้นฐานของการแข่งขัน โดยผู้ที่เกี่ยวข้องในเครือข่ายวิสาหกิจ หรือคลัสเตอร์นั้นๆ จะต้องมีการวางแผนกำหนดทิศทางเป้าหมาย และกลยุทธ์ในการพัฒนาร่วมกัน มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสารความรู้ตลอดจนทรัพยากรต่างๆ ระหว่างกัน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ และผลิตภาพโดยรวมของคลัสเตอร์นั้นๆ

ปัจจุบันผ้าทอเพชรบูรณ์ได้รับความนิยมสูงมาก การทอผ้าจึงเป็นหัตถกรรมพื้นบ้านที่ทำรายได้ดี และนับวันจะแพร่หลายมากยิ่งขึ้น ด้วยลวดลายสีสัน และมีมือทอผ้าอันประณีตงดงาม แต่ที่ผ่านมายังประสบปัญหาเรื่องของการรวมกลุ่มเป็นกลุ่มเครือข่ายธุรกิจ เนื่องจากแต่ละชุมชนยังไม่มีความรู้ในเรื่องการรวมกลุ่มเครือข่าย ซึ่งจะสามารถช่วยการดำเนินธุรกิจในเรื่องลดต้นทุน หรือเป็นการใช้วัตถุดิบร่วมกันระหว่างกลุ่มของตนเองและกลุ่มอื่นได้

จากความสำคัญและการก่อให้เกิดคุณประโยชน์นานับประการดังกล่าวข้างต้นของคลัสเตอร์ที่เป็นกลุ่มเกษตรกรรายย่อย (Farming) เน้นให้เกิดการรวมกลุ่มเพื่อการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ งานวิจัยเรื่องนี้จึงเป็นการศึกษาความเป็นไปได้ในการรวมกลุ่มเครือข่ายธุรกิจ (Cluster) และสถานการณ์การแข่งขันทางการตลาดของผ้าทอพื้นเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ว่ามีปัจจัยอะไรบ้างที่ใช้ในการส่งเสริมสนับสนุนและพัฒนากลุ่มคลัสเตอร์

ดังนั้นผู้วิจัยจึงต้องการศึกษาความเป็นไปได้ในการรวมกลุ่มเครือข่ายธุรกิจ (Cluster) และสถานการณ์การแข่งขันทางการตลาดของผ้าทอพื้นเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ เพื่อเป็นแนวทางในการรวมกลุ่มเป็น Cluster ต่อไปในอนาคต และสามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันในตลาดธุรกิจผ้าทอต่อไป

วัตถุประสงค์ของการวิจัย

1. เพื่อศึกษาสถานการณ์ความเป็นไปได้ในการรวมกลุ่มเครือข่ายธุรกิจผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่านในจังหวัดเพชรบูรณ์
2. เพื่อศึกษาสถานการณ์การแข่งขันทางการตลาดของธุรกิจผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่าน ในจังหวัดเพชรบูรณ์

วิธีดำเนินการวิจัย

1. ประเภทของการวิจัย

ผู้วิจัยทำการสัมภาษณ์เชิงสำรวจ (Survey interview) เพื่อรวบรวมข้อมูลเบื้องต้นก่อนทำการทบทวนวรรณกรรมและสร้างกรอบแนวคิดงานวิจัย โดยทำการสัมภาษณ์กลุ่มผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่าน อำเภอหล่มสัก จำนวน 3 กลุ่ม และอำเภอหล่มเก่า จำนวน 3 กลุ่ม ในจังหวัดเพชรบูรณ์ เพื่อนำข้อมูลมาประกอบในการทบทวนวรรณกรรมและสร้างกรอบแนวคิดในการศึกษา โดยกำหนดโครงสร้างคำถามปลายปิดและปลายเปิด เพื่อสอบถามความคิดเห็น และแนวคิดของกลุ่มผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่าน

2. ประชากรและกลุ่มตัวอย่าง

ประชากรของการวิจัย คือ กลุ่มผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่าน ทั้งหมด 6 กลุ่ม ในเขตพื้นที่อำเภอหล่มสัก และอำเภอหล่มเก่า จังหวัดเพชรบูรณ์ โดยใช้วิธีเลือกแบบเฉพาะเจาะจง (Purposive sampling) ซึ่งทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่านเพื่อการจำหน่าย ได้แก่ กลุ่มทอผ้าไทหล่มบ้านหวาย อำเภอหล่มสัก กลุ่มทอผ้าที่กระตูกบ้านวังร่อง อำเภอหล่มสัก กลุ่มทอผ้าฝ้ายบ้านดิว อำเภอหล่มสัก กลุ่มทอผ้าวัดศรีฐานวังบาล อำเภอหล่มเก่า กลุ่มทอผ้าบ้านภูผากั้ง อำเภอหล่มเก่า กลุ่มทอผ้าบ้านอีเล็ด อำเภอหล่มเก่า

3. เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล

เครื่องมือที่ใช้เก็บรวบรวมข้อมูลของการวิจัยครั้งนี้ คือ แบบสอบถาม (Questionnaire) และแบบ

สัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview) ความเป็นไปได้ในการรวมกลุ่มเครือข่ายธุรกิจ (Cluster) และสถานการณ์การแข่งขันทางการตลาดของผ้าทอพื้นเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ โดยแบบสอบถามที่ใช้ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ มี 2 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ศึกษาสภาพทั่วไปของกลุ่มผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่าน ซึ่งประกอบด้วย เพศ อายุ การศึกษา ภูมิฐานะ อาชีพหลัก รายได้ ท่านเป็นสมาชิกกลุ่มผ้าทอกลุ่มใด ท่านคิดว่ากลุ่มของท่านมีการรวมกลุ่มอยู่ในระดับไหน และท่านมีความต้องการรวมกลุ่มเป็นเครือข่ายกลุ่มผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่านหรือไม่

ตอนที่ 2 ศึกษาสถานการณ์การแข่งขันทางการตลาดของธุรกิจผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่าน ในอำเภอหล่มสัก อำเภอหล่มเก่า จังหวัดเพชรบูรณ์ ซึ่งประกอบด้วย การส่งเสริมการรวมกลุ่ม สถานะปัจจัยการผลิต สถานะอุปสงค์ อุปทานกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน โครงสร้างและสภาพการแข่งขัน การส่งเสริมของภาครัฐ และผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันของการรวมกลุ่มผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่านโดยใช้แบบจำลองเพชร ด้วยการใช้คะแนนแบบลิเคิร์ตสเกล (Likert scale) มี 5 ระดับ

4. การเก็บรวบรวมข้อมูล

4.1 แหล่งข้อมูลปฐมภูมิ โดยใช้ข้อมูลจากแบบสอบถาม และแบบสัมภาษณ์เชิงลึก (In-depth interview) โดยเก็บข้อมูลจากผู้ให้ข้อมูลสำคัญ (Key informants) คือ ผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่าน นักวิชาการจากสถาบันการศึกษา และสำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดเพชรบูรณ์ จากกลุ่มผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่าน ในมุมมองด้านการผลิต การจำหน่าย และการแข่งขัน

4.2 แหล่งข้อมูลทุติยภูมิ โดยศึกษาค้นคว้าจากเอกสารและตำราทางวิชาการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่าน

5. การวิเคราะห์ข้อมูล

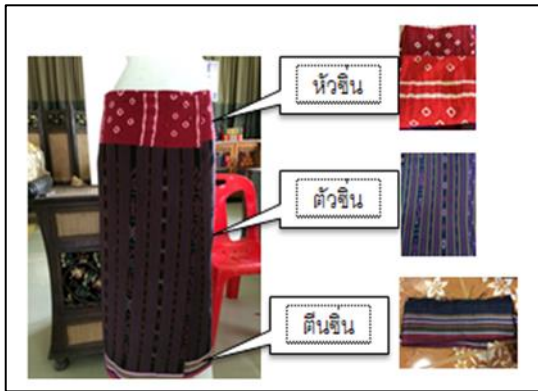
5.1 เพื่อศึกษาสภาพทั่วไป บริบทเฉพาะของกลุ่มผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่าน เขตพื้นที่อำเภอหล่มสักและอำเภอหล่มเก่า จังหวัดเพชรบูรณ์ โดยใช้เครื่องมือหลักเป็นแบบสอบถาม ร่วมกับการสัมภาษณ์เชิงโครงสร้าง การสำรวจอย่างคร่าวๆ สืบค้นจากข้อมูลทุติยภูมิ การสังเกต และการสอบถามจากบุคคลที่สามารถให้ข้อมูลได้ (Key informant) จากนั้นนำข้อมูลมาวิเคราะห์ โดยเป็นการวิเคราะห์ข้อมูลแบบบรรยายและพรรณนา (Descriptive research) และรูปภาพประกอบ

5.2 จัดเวทีเสวนาเพื่อสัมภาษณ์เชิงลึก ร่วมกันระหว่างผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่าน นักวิชาการจากสถาบันการศึกษา สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัดเพชรบูรณ์ เพื่อให้ผู้ทอผ้าขึ้นเล่าประสบการณ์ เหตุการณ์ต่างๆ เกี่ยวกับข้อเท็จจริง ความรู้สึก และความคิดเห็นส่วนตัวของกลุ่มตัวอย่าง ร่วมกับผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่าน เพื่อศึกษาด้านการตีความ เป็นไปได้ในการรวมกลุ่มเครือข่ายธุรกิจกลุ่มผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่านในจังหวัดเพชรบูรณ์ และสถานการณ์การแข่งขันทางการตลาดของธุรกิจกลุ่มผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่าน ในจังหวัดเพชรบูรณ์ ในการวิเคราะห์ประเด็นปัญหา และการค้นหาแนวทางการแก้ปัญหา แนวโน้มความเป็นไปได้ของการรวมกลุ่มเครือข่ายธุรกิจ (Cluster) ผ้าทอพื้นเมืองใช้การวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันโดยใช้แบบจำลองเพชร (Diamond model) ของ Michael E. Porter ซึ่งประกอบด้วย 1) สถานะปัจจัยการผลิต (Factor conditions) 2) สถานะอุปสงค์ (Demand conditions) 3) อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน (Related and supporting industries) และ 4) ยุทธการ โครงสร้าง และสภาพการแข่งขัน (Firm strategy, structure and rivalry) 5) บทบาทของภาครัฐ และเหตุสุดวิสัย

ผลการวิจัย

ส่วนที่ 1 จากการเก็บข้อมูลศึกษาสภาพทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม กลุ่มผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่านในพื้นที่อำเภอหล่มสัก อำเภอหล่มเก่า จังหวัดเพชรบูรณ์ ทั้งหมด 6 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มทอผ้าไทหล่มบ้านหวาย กลุ่มทอผ้าที่กระตูกบ้านวังร่อง กลุ่มทอผ้าฝ้ายบ้านตัว กลุ่มทอผ้าวัดศรีฐานวังบาล กลุ่มทอผ้าบ้านภูผักไผ่ และกลุ่มทอผ้าบ้านอีเล็ค เมื่อคิดเป็นอัตราส่วนร้อยละของเพศ พบว่ากลุ่มผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่าน เป็นเพศหญิงทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ 100 มีอายุ 71 ปีขึ้นไป คิดเป็นร้อยละ 50.00 การศึกษาระดับประถมศึกษา คิดเป็นร้อยละ 83.30 มีภูมิลำเนาอยู่ทั้งอำเภอหล่มสัก และอำเภอหล่มเก่า คิดเป็นร้อยละ 50.00 อาชีพเป็นแม่บ้าน คิดเป็นร้อยละ 50.00 มีรายได้ส่วนใหญ่ 5,000-10,000 บาท คิดเป็นร้อยละ 66.70 และคาดการณ์ว่ากลุ่มของตนเองมีการรวมกลุ่มในระดับกลุ่มที่ 2 กลุ่มกำลังแสวงหาทิศทาง มีการรวมตัวกันอย่างหลวมๆ มีความต้องการ และโอกาสทางการตลาดสำหรับสินค้า มีลูกค้าชัดเจน เน้นพัฒนาคุณภาพและมาตรฐานสินค้า เช่น กลุ่ม OTOP คิดเป็นร้อยละ 83.30 และมีความต้องการรวมกลุ่มคิดเป็นร้อยละ 93.30

สถานการณ์การรวมกลุ่มเครือข่ายธุรกิจผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่าน จากการจัดเวทีเสวนาสถานการณ์การแข่งขันทางการตลาดของผ้าทอพื้นเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ พบว่า กลุ่มผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่านทั้ง 6 กลุ่ม ได้แก่ กลุ่มทอผ้าไทหล่มบ้านหวาย อำเภอหล่มสัก กลุ่มทอผ้าที่กระตูกบ้านวังร่อง อำเภอหล่มสัก กลุ่มทอผ้าฝ้ายบ้านตัว อำเภอหล่มสัก กลุ่มทอผ้าวัดศรีฐานวังบาล อำเภอหล่มเก่า กลุ่มทอผ้าบ้านภูผักไผ่ อำเภอหล่มเก่า และกลุ่มทอผ้าบ้านอีเล็ค อำเภอหล่มเก่า มีการทอผ้าขึ้นที่มีเอกลักษณ์ และเป็นจุดเด่นของทั้ง 6 กลุ่ม ในพื้นที่อำเภอหล่มสัก และอำเภอหล่มเก่า คือ การทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่าน ดังภาพที่ 1



ภาพที่ 1 ผ้าซิ่นหัวแดงตีนกาน

เมื่อสอบถามถึงประเด็นความเป็นไปได้ในการรวมกลุ่มผู้ทอผ้าซิ่นหัวแดงตีนกาน ปรากฏว่าแต่ละกลุ่มให้ความคิดเห็นว่า มีความเป็นไปได้ในการรวมกลุ่มผู้ทอผ้าซิ่นหัวแดงตีนกาน เห็นได้จากเมื่อมีการสั่งซื้อผ้าซิ่นหัวแดงตีนกานในกลุ่มหนึ่ง แต่หากว่าผ้าซิ่นหัวแดงตีนกานไม่เพียงพอกับการจำหน่าย อาจจะขาดในส่วนประกอบของผ้าซิ่นหัวแดงตีนกาน เช่น หัวซิ่น ตัวซิ่น หรือตีนซิ่น จะมีการสั่งส่วนประกอบของซิ่นหัวแดงตีนกานจากกลุ่มข้างเคียงในพื้นที่นั้น เพื่อนำมาจำหน่ายให้กับลูกค้า หรือแม้กระทั่งในการสั่งซื้อวัตถุดิบในการทอผ้าซิ่นหัวแดงตีนกาน จะมีการรวบรวมรายการสั่งซื้อวัตถุดิบแล้วสั่งซื้อไปพร้อมกัน และเพื่อจำหน่ายวัตถุดิบให้กับกลุ่มในพื้นที่อีกด้วย ทำให้ประหยัดต้นทุน อาทิ เช่น การสั่งซื้อไหม ด้ายประดิษฐ์ และสีย้อมผ้า เป็นต้น

จากการจัดเวทีเสวนา จึงสรุปผลการประเมินความเป็นไปได้ในการรวมกลุ่มเครือข่ายธุรกิจ (Cluster) กลุ่มผู้ทอผ้าซิ่นหัวแดงตีนกาน และสถานการณ์การแข่งขันทางการตลาดของผ้าทอพื้นเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ จึงมีความเป็นไปได้ในการรวมกลุ่ม แต่ยังเป็น การรวมกลุ่มที่อยู่ในระดับปานกลาง



ภาพที่ 2 จัดเวทีเสวนา

ส่วนที่ 2 ผลการศึกษาความเป็นไปได้ในการรวมกลุ่มเครือข่ายธุรกิจ (Cluster) กลุ่มผู้ทอผ้าซิ่นหัวแดงตีนกาน และสถานการณ์การแข่งขันทางการตลาดของผ้าทอพื้นเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์

1. กิจกรรมความสามารถในการแข่งขันของการรวมกลุ่มผู้ทอผ้าซิ่นหัวแดงตีนกาน พบว่า โดยภาพรวมได้แสดงความเห็นอยู่ในระดับมาก ($\bar{x} = 3.38$, $S.D. = 0.24$) เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ความเห็นอยู่ในระดับมาก คือ ประธานกลุ่มเป็นผู้ติดต่อประสานงานกับภาคส่วนอื่นๆ ($\bar{x} = 3.83$, $S.D. = 0.48$) รองลงมาคือมีคู่แข่งจำนวนมาก ($\bar{x} = 3.67$, $S.D. = 0.21$) และความคิดเห็นระดับน้อยที่สุดคือ คู่แข่งมีการขายสินค้าตัดราคา ($\bar{x} = 2.83$, $S.D. = 0.17$)

2. สถานะปัจจัยการผลิต กลุ่มผู้ทอผ้าซิ่นหัวแดงตีนกาน พบว่า โดยภาพรวมได้แสดงความเห็นอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{x} = 3.88$, $S.D. = 0.52$) เมื่อพิจารณารายข้อ พบว่า ความเห็นอยู่ในระดับมาก คือ การปรับปรุงด้านการผลิตของกลุ่มผู้ทอผ้าซิ่นหัวแดงตีนกาน สามารถดำเนินการได้อย่างเป็นรูปธรรม ($\bar{x} = 3.83$, $S.D. = 0.48$) รองลงมาคือ การเป็นสมาชิกทำให้กลุ่มผู้ทอผ้าซิ่นหัวแดงตีนกาน มีการพัฒนากระบวนการผลิต ($\bar{x} = 3.50$, $S.D. = 0.34$) และความคิดเห็นระดับน้อยที่สุดคือ เมื่อเข้าร่วมเป็นสมาชิกได้รับคำแนะนำในการพัฒนาด้านการผลิต ($\bar{x} = 3.17$, $S.D. = 0.31$)

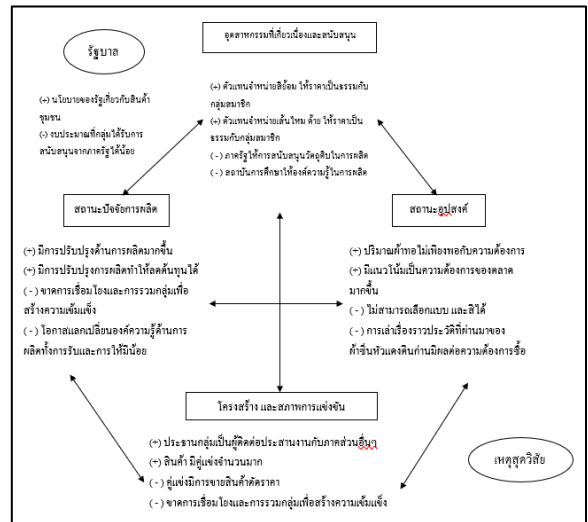
3. สถานะอุปสงค์ กลุ่มผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่าน พบว่า โดยภาพรวมได้แสดงความเห็นอยู่ในระดับมาก ($\bar{x} = 4.11$, S.D. = 0.11) เมื่อพิจารณารายชื่อพบว่า ความเห็นอยู่ในระดับมากที่สุด คือ ปริมาณของผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่านไม่เพียงพอกับความต้องการของลูกค้า ($\bar{x} = 4.67$, S.D. = 0.21) รองลงมาคือ ผลผลิตผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่านเป็นที่ต้องการของตลาด ($\bar{x} = 4.50$, S.D. = 0.22) และความคิดเห็นระดับน้อยที่สุดคือ การเล่าเรื่องราว ประวัติที่มาของผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่าน มีผลต่อความต้องการซื้อ ($\bar{x} = 3.50$, S.D. = 0.43)

4. อุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน กลุ่มผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่าน พบว่า โดยภาพรวมได้แสดงความเห็นอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{x} = 3.20$, S.D. = 0.38) เมื่อพิจารณารายชื่อพบว่า ความเห็นอยู่ในระดับมากที่สุดคือ ตัวแทนจำหน่ายสีย้อม ให้ราคาเป็นธรรมกับกลุ่มสมาชิก ($\bar{x} = 3.67$, S.D. = 0.21) รองลงมาคือ ตัวแทนจำหน่ายเส้นไหม ด้ายประดิษฐ์ ให้ราคาเป็นธรรมกับกลุ่มสมาชิก ($\bar{x} = 3.50$, S.D. = 0.43) และความคิดเห็นระดับน้อยที่สุดคือ สถาบันการศึกษาให้องค์ความรู้ในการผลิต ($\bar{x} = 2.67$, S.D. = 0.62)

5. การส่งเสริมของภาครัฐ กลุ่มผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่าน พบว่า โดยภาพรวมได้แสดงความเห็นอยู่ในระดับปานกลาง ($\bar{x} = 3.16$, S.D. = 0.58) เมื่อพิจารณารายชื่อพบว่า ความเห็นอยู่ในระดับปานกลาง คือ กลุ่มของท่านได้รับการส่งเสริมจากเจ้าหน้าที่ของภาครัฐ ($\bar{x} = 3.33$, S.D. = 0.76) รองลงมาคือ การได้รับการและประสานงาน จากเจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบด้านการส่งเสริม ($\bar{x} = 3.33$, S.D. = 0.70) และความคิดเห็นระดับน้อยที่สุดคือ งบประมาณที่กลุ่มได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐมีน้อย ($\bar{x} = 2.50$, S.D. = 0.62)

ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการรวมกลุ่มเครือข่ายธุรกิจ (Cluster) กลุ่มผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่าน และสถานการณ์การแข่งขันทางการตลาดของ

ผ้าทอพื้นเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ ผลการวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันโดยใช้แบบจำลองระบบเพชร (Diamond model) จากการจัดเวทีเสวนาสัมภาษณ์ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องเพื่อยืนยันผลการวิจัยและให้กลุ่มผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่านในอำเภอหล่มสัก และอำเภอหล่มเก่า และนักวิชาการ ได้ให้ความคิดเห็นเพิ่มเติม ผลจากการสัมภาษณ์เป็นดังนี้



ภาพที่ 3 วิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขัน

จากภาพที่ 3 ในส่วนของอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน ซึ่งอาจเป็นทั้งโอกาสและอุปสรรคต่อความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่าน ในด้านปัจจัยเชิงบวก (+) ตัวแทนจำหน่ายสีย้อมให้ราคาเป็นธรรมกับกลุ่มสมาชิก และ (+) ตัวแทนจำหน่ายเส้นไหม ฝ้าย ให้ราคาเป็นธรรมกับกลุ่มสมาชิก ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้วสมาชิกจะรวบรวมกันซื้อสีย้อมไหม และฝ้ายจากตัวแทน หรือบางครั้งก็ซื้อผ่านกลุ่มของตนเอง ด้านลบ ประกอบไปด้วย (-) ยังขาดการได้รับการสนับสนุนวัตถุดิบจากภาครัฐ และ (-) สถาบันการศึกษายังไม่สามารถให้การสนับสนุนได้อย่างชัดเจน

ในด้านสถานะปัจจัยการผลิต ในทิศทางบวก ประกอบไปด้วย (+) มีการปรับปรุงด้านการผลิตมากขึ้น

อาทิเช่น การคิดค้นลวดลายใหม่ การทอแบบผสม โดยใช้ทั้งไหมและฝ้ายประดิษฐ์ในผืนเดียว เป็นต้น ได้มีการปรับปรุงการผลิตที่ดีขึ้น และสามารถทำได้เร็วขึ้น (+) มีแนวโน้มนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในการผลิต เช่น การย้อมสี และ (+) มีการปรับปรุงการผลิตทำให้ลดต้นทุนได้ นอกจากนั้นทางด้านลบ เห็นว่า (-) ยังขาดการเชื่อมโยงและการรวมกลุ่มเพื่อสร้างความเข้มแข็ง จะเห็นได้จากการไม่มีการรวมตัวกันทอเป็นกลุ่มแล้ว ต่างคนต่างทอ เพราะด้วยเหตุมีงานประจำที่บ้าน ทำให้จะได้ทอก็ต่อเมื่อว่างจากงานในบ้านแล้วเท่านั้น

ด้านอุปสงค์ในทิศทางบวก ประกอบด้วย (+) ปริมาณผ้าทอไม่เพียงพอกับความต้องการ เพราะทอผ้าออกมาเท่าไรก็ไม่เพียงพอ จนต้องสั่งไวล่วงหน้า อีกทั้งยัง (+) มีแนวโน้มเป็นความต้องการของตลาดมากขึ้น ทางด้านลบเห็นว่าเป็น (-) ผ้าที่ทอออกมานั้นไม่สามารถเลือกแบบ และสีได้ และ (-) กลุ่มยังขาดการเชื่อมโยงและการรวมกลุ่มเพื่อสร้างความเข้มแข็ง

โครงสร้าง และสภาพการแข่งขัน ในทิศทางบวก ประกอบด้วย (+) ประธานกลุ่มเป็นผู้ติดต่อประสานงานกับภาคส่วนอื่นๆ จะเห็นได้จากการเข้ากิจกรรมการออกร้านเพื่อจำหน่ายผ้าทอ ประธานกลุ่มจะได้รับการประสานงานจากภาคส่วนอื่นๆ และนำข่าวสารมาแจ้งให้กับสมาชิกกลุ่มทราบ และรวบรวมผ้าที่สมาชิกทอได้ไปออกร้านจำหน่าย นอกจากนั้นผ้าทอยัง (+) มีคู่แข่งจำนวนมาก ทั้งผ้าทอที่เป็นไหมทั้งผืน หรือผ้าทอที่ทอแบบผสมระหว่างไหมกับฝ้ายประดิษฐ์ และยังมีผ้าจากระแวกใกล้เคียงที่นำมาขายเช่นกัน ในทิศทางลบ (-) ผ้าทอมีคู่แข่งที่ขายสินค้าตัดราคา ซึ่งจะเป็นผ้ามาจากที่อื่นมาขายในราคาที่ถูกลง และ (-) กลุ่มยังขาดการเชื่อมโยงและการรวมกลุ่มเพื่อสร้างความเข้มแข็ง

ประเด็นทางด้านรัฐบาล มีทิศทางเป็นบวก (+) เนื่องจากได้รับกระแสการอนุรักษ์การใส่ผ้าทอพื้นเมือง หรืออาจจะเรียกได้ว่า ผ้าไทยโบราณ และภาครัฐยังมีการ

ส่งเสริมให้เน้นของดีประจำพื้นถิ่น ทำให้การทอผ้า และการสวมใส่กับมานิยมอีกครั้ง และยังเป็นการสร้างรายได้ของชุมชนตามนโยบายของภาครัฐอีกด้วย

อภิปรายผล

ผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการรวมกลุ่ม จากความสามารถในการแข่งขันของการรวมกลุ่มผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่านโดยใช้แบบจำลองเพชร (Diamond model) ได้แสดงความคิดเห็น ดังนี้ ในส่วนของอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน ซึ่งอาจเป็นทั้งโอกาสและอุปสรรคต่อความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก่าน มีโอกาสที่ตัวแทนจำหน่ายสีย้อมให้ราคาเป็นธรรมกับกลุ่มสมาชิก และ ตัวแทนจำหน่ายเส้นไหม ด้ายประดิษฐ์ ให้ราคาเป็นธรรมกับกลุ่มสมาชิก ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้วสมาชิกจะรวบรวมกันซื้อสีย้อม และด้ายประดิษฐ์จากตัวแทน หรือบางครั้งก็ซื้อผ่านสมาชิกของกลุ่มอื่นรวมถึงสมาชิกกลุ่มของตนเอง เพื่อเป็นการลดต้นทุน บางครั้งการซื้อสีย้อมหรือวัตถุดิบอื่นๆ จะมีตัวแทนกลุ่มซื้อไว้ในจำนวนที่มากพอที่จะสามารถขายต่อให้สมาชิกกลุ่มอื่นๆ ได้สำหรับสิ่งที่เป็นอุปสรรคคือยังขาดการได้รับการสนับสนุนวัตถุดิบจากภาครัฐ และสถาบันการศึกษายังไม่สามารถให้การสนับสนุนได้อย่างชัดเจน

ทางด้านสถานะปัจจัยการผลิต ที่เป็นโอกาสคือมีการปรับปรุงด้านการผลิตมากขึ้น อาทิเช่น การคิดค้นลวดลายใหม่ การทอแบบผสม การย้อมสีเส้นไหมที่มีความโดดเด่นไปจากสีดั้งเดิม โดยใช้ทั้งไหมและด้ายประดิษฐ์ในผืนเดียว เป็นต้น ซึ่งสามารถปรับปรุงการผลิตที่ดีขึ้น และสามารถทำได้เร็วขึ้น นอกจากนี้ยังมีแนวโน้มนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในการผลิต เช่น การย้อมสี และมีการปรับปรุงการผลิตทำให้ลดต้นทุนได้ นอกจากนั้นอุปสรรคที่พบคือยังขาดการเชื่อมโยงและการรวมกลุ่มเพื่อสร้างความเข้มแข็ง จะเห็นได้จากการไม่มีการรวมตัวกัน

ทอเป็นกลุ่มแล้ว ต่างคนต่างทอ เพราะด้วยเหตุมีงานประจำที่บ้าน ทำไร่นา ทำสวน ทำให้จะได้ทอก็ต่อเมื่อย่างจากงานในบ้านแล้วเท่านั้น

ด้านอุปสงค์ที่เป็นโอกาสคือ ปริมาณผ้าขึ้นหัวแดงตีนก้นไม่เพียงพอับความต้องการ เพราะทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก้นออกมาเท่าไรก็ไม่เพียงพอต่อความต้องการ จนต้องสั่งไว้ล่วงหน้า อีกทั้งยังมีแนวโน้มเป็นความต้องการของตลาดมากขึ้น อุปสรรคของกลุ่มที่พบคือ ผ้าที่ทอออกมานั้นไม่สามารถเลือกแบบ และสีได้ และกลุ่มยังขาดการเชื่อมโยงและการรวมกลุ่มเพื่อสร้างความเข้มแข็ง

โครงสร้าง และสภาพการแข่งขัน ที่เป็นโอกาสของกลุ่มคือ ประธานกลุ่มเป็นผู้ติดต่อประสานงานกับภาคส่วนอื่นๆ จะเห็นได้จากการเข้ากิจกรรมการออกร้านเพื่อจำหน่ายผ้าขึ้นหัวแดงตีนก้น ประธานกลุ่มจะได้รับการประสานงานจากภาคส่วนอื่นๆ และนำข่าวสารมาแจ้งให้กับสมาชิกกลุ่มทราบ และรวบรวมผ้าที่สมาชิกทอได้ไปออกร้านจำหน่าย นอกจากนั้นผ้าขึ้นหัวแดงตีนก้นยังมีคู่แข่งจำนวนมาก ทั้งผ้าทอที่เป็นไหมทั้งผืน หรือผ้าทอที่ทอแบบผสมระหว่างไหมกับด้ายประดิษฐ์ และยังมีผ้าจากกระแวงใกล้เคียงที่นำมาขายเช่นกัน อุปสรรคของผ้าขึ้นหัวแดงตีนก้นมีคู่แข่งที่ขายสินค้าตัดราคา ซึ่งจะเป็ผ้ามาจากที่อื่นมาขายในราคาที่ถูกลง และกลุ่มยังขาดการเชื่อมโยงและการรวมกลุ่มเพื่อสร้างความเข้มแข็ง

ประเด็นทางด้านรัฐบาล ที่สร้างโอกาสให้กลุ่มผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก้นคือได้รับกระแสการอนุรักษ์การใส่ผ้าขึ้นหัวแดงตีนก้น หรืออาจจะเรียกได้ว่า ผ้าไทยโบราณ และภาครัฐยังมีการส่งเสริมให้เน้นของดีประจำพื้นถิ่น ทำให้การทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก้น และการสวมใส่กลับมานิยมอีกครั้ง และยังเป็นการสร้างรายได้ของชุมชนตามนโยบายของภาครัฐอีก ซึ่งเป็นไปตามแนวคิดของไมเคิล พอร์เตอร์ (Michael E. Porter) ที่กล่าวว่า คลัสเตอร์เป็นเครื่องมือสร้างขีดความสามารถในการแข่งขัน

จากการศึกษา และวิเคราะห์ความสามารถในการแข่งขันจากเวทีเสวนา ความเป็นไปได้ในการรวมกลุ่มเครือข่ายธุรกิจ (Cluster) ผ้าทอพื้นเมือง พบว่า มีความเป็นไปได้ในการรวมกลุ่มผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก้น อยู่ในกลุ่มที่ 2 คือ เป็นการรวมกลุ่มกันอย่างหลวมๆ และยังคงมีความต้องการซื้อสินค้าจากกลุ่ม ในลักษณะการซื้อสินค้าจากกลุ่ม OTOP และเป็นการรวมกลุ่มที่อยู่ในระดับปานกลาง

สรุปผลการวิจัย

สรุปผลการวิจัยตามวัตถุประสงค์ ดังนี้

1. กลุ่มทอผ้าพื้นเมืองไทลื้อทั้ง 6 กลุ่ม มีความเป็นไปได้ในการรวมกลุ่มเครือข่ายธุรกิจ (Cluster) อยู่ในกลุ่มกำลังแสวงหาทิศทาง (Seeking direction) กล่าวคือ เป็นกลุ่มที่มีโอกาสทางการตลาดดีพอสมควร มีกลุ่มลูกค้าที่ชัดเจน แต่การรวมกลุ่ม Cluster ยังไม่สามารถเข้าถึงกลุ่มทอผ้าพื้นเมืองไทลื้อนี้ได้ เนื่องจากคุณภาพของสินค้าหรือรูปแบบไม่ตรงกับความต้องการของลูกค้า เพราะ สินค้าส่วนใหญ่มีการทอไว้แล้วที่กลุ่มลูกค้ามาเห็นก็ซื้อไปได้เลย ซึ่งบางครั้งอาจไม่ได้สินค้าตรงตามความต้องการของลูกค้า เช่น ไม่สามารถเลือกสีได้ หรือไม่สามารถเลือกลายได้ เป็นต้น นอกจากนี้ยังขาดความร่วมมือระหว่างหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้อง จึงไม่สามารถเชื่อมโยงกันเป็นเครือข่ายได้

2. ในส่วนของอุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องและสนับสนุน ซึ่งอาจเป็นทั้งโอกาสและอุปสรรคต่อความสามารถในการแข่งขันของกลุ่มผู้ทอผ้าขึ้นหัวแดงตีนก้น มีโอกาสที่ตัวแทนจำหน่ายสื้อมให้ราคาเป็นธรรมกับกลุ่มสมาชิก และ ตัวแทนจำหน่ายเส้นไหมด้ายประดิษฐ์ ให้ราคาเป็นธรรมกับกลุ่มสมาชิก ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้วสมาชิกจะรวบรวมกันซื้อสื้อม และด้ายประดิษฐ์จากตัวแทน หรือบางครั้งก็ซื้อผ่านสมาชิกของกลุ่มอื่นรวมถึงสมาชิกกลุ่มของตนเอง

ทางด้านสถานะปัจจัยการผลิตที่เป็นโอกาสคือ มีการปรับปรุงด้านการผลิตมากขึ้น อาทิเช่น การคิดค้น ลวดลายใหม่ การทอแบบผสม โดยใช้ทั้งไหมและ ด้ายประดิษฐ์ในผืนเดียว เป็นต้น ซึ่งสามารถปรับปรุง การผลิตที่ดีขึ้น และสามารถทำได้เร็วขึ้น นอกจากนี้ยังมี แนวโน้มนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในการผลิต เช่น การ ย้อมสี และมีการปรับปรุงการผลิตทำให้ลดต้นทุนได้

ด้านอุปสงค์ที่เป็นโอกาสคือ ปริมาณผ้าชิ้นหัว แดงตีนก่านไม่เพียงพอกับความต้องการ เพราะทอผ้าชิ้น หัวแดงตีนก่านออกมาเท่าไรก็ไม่เพียงพอ จนต้องสั่งไว้ ล่วงหน้า อีกทั้งยังมีแนวโน้มเป็นความต้องการของตลาด มากขึ้น อุปสรรคของกลุ่มที่พบคือ ผ้าที่ทอออกมานั้น ไม่สามารถเลือกแบบและสีได้ และกลุ่มยังขาดการ เชื่อมโยงและการรวมกลุ่มเพื่อสร้างความเข้มแข็ง

โครงสร้าง และสภาพการแข่งขัน ที่เป็นโอกาส ของกลุ่มคือ ประธานกลุ่มเป็นผู้ติดต่อประสานงานกับ ภาคส่วนอื่นๆ จะเห็นได้จากการเข้ากิจกรรมการออกร้าน เพื่อจำหน่ายผ้าชิ้นหัวแดงตีนก่าน ประธานกลุ่มจะได้รับการ ประสานงานจากภาคส่วนอื่นๆ และนำข่าวสารมาแจ้ง ให้กับสมาชิกกลุ่มทราบ และรวบรวมผ้าที่สมาชิกทอได้ไป ออกร้านจำหน่าย นอกจากนั้นผ้าชิ้นหัวแดงตีนก่านยังมี คู่แข่งจำนวนมาก ทั้งผ้าทอที่เป็นไหมทั้งผืน หรือผ้าทอที่ ทอแบบผสมระหว่างไหมกับด้ายประดิษฐ์ และยังมีผ้า จากระแวงใกล้เคียงที่นำมาขายเช่นกัน อุปสรรคของ ผ้าชิ้นหัวแดงตีนก่านมีคู่แข่งที่ขายสินค้าตัวราคา ซึ่งจะเป็นผ้ามาจากที่อื่นมาขายในราคาที่ถูกลงกว่า

ประเด็นทางด้านรัฐบาล ที่สร้างโอกาสให้กลุ่ม ผู้ทอผ้าชิ้นหัวแดงตีนก่านคือ ได้รับความช่วยเหลือ การใส่ผ้าชิ้นหัวแดงตีนก่าน หรืออาจจะเรียกได้ว่า ผ้าไทย โบราณ และภาครัฐยังมีการส่งเสริมให้เน้นของดีประจำ พื้นที่นั้น ทำให้การทอผ้าชิ้นหัวแดงตีนก่าน และการสวมใส่ กลับมานิยมอีกครั้ง และยังเป็นการสร้างรายได้ของชุมชน ตามนโยบายของภาครัฐอีก ซึ่งเป็นไปตามแนวคิดของ

ไมเคิล พอร์เตอร์ (Michael E. Porter) ที่กล่าวว่า คลัสเตอร์ เป็นเครื่องมือสร้างขีดความสามารถในการแข่งขัน

จากการศึกษา และวิเคราะห์ความสามารถใน การแข่งขันจากเวทีเสวนา ความเป็นไปได้ในการรวมกลุ่ม เครือข่ายธุรกิจ (Cluster) ผ้าทอพื้นเมือง พบว่า มีความ เป็นไปได้ในการรวมกลุ่มผู้ทอผ้าชิ้นหัวแดงตีนก่าน อยู่ใน กลุ่มที่ 2 คือ เป็นการรวมกลุ่มกันอย่างหลวมๆ และยังคง มีความต้องการซื้อสินค้าจากกลุ่ม ในลักษณะการซื้อ สินค้าจากกลุ่ม OTOP และเป็นการรวมกลุ่มที่อยู่ในระดับ ปานกลาง

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะในการนำผลการวิจัยไปใช้

จากการศึกษาความเป็นไปได้ในการรวมกลุ่ม เครือข่ายธุรกิจ (Cluster) และสถานการณ์การแข่งขันทาง การตลาดของผ้าทอพื้นเมือง จังหวัดเพชรบูรณ์ มีข้อเสนอ สำคัญๆ อยู่ 6 ประการ ได้แก่

1. วิธีการพัฒนาความร่วมมือในการรวมกลุ่ม กลุ่มต้องมีความชัดเจนจากการจัดกิจกรรมการรวมกลุ่ม อย่างสม่ำเสมอ อาทิ การ ประชุมการสัมมนา มีกิจกรรม ร่วมกันของสมาชิก เช่น การออกงานแสดงสินค้า การศึกษาดูงานของกลุ่มอย่างสม่ำเสมอ การจัดเสวนา แลกเปลี่ยนเรียนรู้ การจัดหาที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญ เฉพาะด้าน เข้ามาช่วยพัฒนากลุ่ม
2. พัฒนานองค์ความรู้ให้แก่สมาชิกเพื่อให้ตรงกับความต้องการ อาทิ การพัฒนาองค์กร การตลาด การผลิต การเงิน และบุคคล เป็นต้น ควรให้สมาชิกมีการ แลกเปลี่ยนความรู้ ประสบการณ์ ศึกษาดูงานกัน ภายใน และภายนอกกลุ่ม
3. วิธีการพัฒนาความร่วมมือเครือข่ายทาง ธุรกิจ เสนอให้มีการจัดหาวัตถุดิบร่วมกัน และสร้าง เครือข่ายในทางด้านตลาด เพื่อเป็นการลดต้นทุน และ เพิ่มเป็นการเพิ่มยอดขายการจำหน่าย

4. การทอดผ้าขึ้นห้วแดงตีนก่าน ควรมีการผลิตในปริมาณที่เพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภค เพราะปริมาณความต้องการมีมากขึ้นเรื่อยๆ

5. การสนับสนุนจากภาครัฐ สมาชิกเสนอให้มีการสนับสนุนงบประมาณอย่างต่อเนื่อง การจัดสรรงบประมาณช่วยเหลือให้เป็นไปตามความสามารถ จัดให้มีการร่วมมือกับหน่วยงานต่างๆ ของภาครัฐ ส่งเสริมให้รู้จักเทคโนโลยีใหม่ๆ และมีการรับรองกลุ่มเพื่อสร้างความมั่นใจต่อการทำกิจกรรมต่างๆ ให้สังคม

6. จัดเวทีในการถ่ายทอดความรู้ให้แก่เยาวชนรุ่นหลัง เพื่อเป็นการสืบสานวัฒนธรรมให้ยังคงอยู่กับชุมชน

ข้อเสนอแนะสำหรับการทำวิจัยครั้งต่อไป

1. ควรต้องศึกษา และให้ความรู้ในการสร้างจิตสำนึก และกระตุ้นให้กลุ่มเห็นความสำคัญของการรวมกลุ่ม เพราะนั่นหมายถึงการมีอำนาจต่อรองในการซื้อวัตถุดิบในการทอดผ้า เช่น เส้นไหม, ด้ายประดิษฐ์ และสีย้อมผ้า

2. ควรให้หน่วยงานภาครัฐ และสถาบันการศึกษา เข้ามามีบทบาทมากขึ้น ในการอำนวยความสะดวกด้านความรู้ การตลาด การบริหารจัดการกลุ่ม การประชาสัมพันธ์

3. ควรส่งเสริมให้หน่วยงานภาครัฐ และสถาบันการศึกษาหาแนวทางการสืบทอดการทอดผ้าแบบโบราณเพื่อเป็นการอนุรักษ์ ซึ่งปัจจุบันคนรุ่นใหม่ไม่ให้ความสนใจสืบทอด

เอกสารอ้างอิง

กระทรวงพาณิชย์. (2559, 16 มีนาคม). SAC/CT เปิดตัว

7 เส้นทางสายผ้าทอ ต่อยอดภูมิปัญญาหัตถศิลป์ สร้างความเข้มแข็งทางเศรษฐกิจสู่ชุมชนอย่างยั่งยืน. สืบค้นจาก <http://www.moc.go.th/index.php/moc-news/2015-10-19-04-33-08/item/1247.html>

พิพิธภัณฑสถานผ้า มหาวิทยาลัยนเรศวร. (2551, 24 กรกฎาคม). ข้อมูลผ้าไทยภาคเหนือตอนล่าง. ผ้าเมืองเพชรบูรณ์. สืบค้นจาก <http://www.openbase.in.th/node/5441>

รติมา คชนันท์. (2558, ธันวาคม). คลัสเตอร์: การรวมกลุ่มธุรกิจเพื่อการแข่งขัน. สืบค้นจาก https://library2.parliament.go.th/ejournal/content_af/2558/dec2558-3.pdf

องค์การบริหารส่วนจังหวัดเพชรบูรณ์. (2562, 22 สิงหาคม). ขึ้นห้วแดงตีนก่าน. สืบค้นจาก <http://www.phetchabunpao.go.th/>

Porter, Michael E. (1990, March–April). *The Competitive Advantage of Nations*. Retrieved from <https://hbr.org/1990/03/the-competitive-advantage-of-nations>