



บรรณานุกรม

ไชยวัฒน์ รุ่งเรืองศิริ, ดร., สัมภาษณ์ เปรมจิตต์, รศ., ทรงศักดิ์ ศิริบุญจิตต์, ดร.

"การวิจัยหัตถกรรมในจังหวัดเชียงใหม่และลำพูน". คณะสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัย
เชียงใหม่, 2528.

นราศรี ไวนิชกุล. ระเบียบวิธีวิจัยธุรกิจ พิมพ์ครั้งที่ 1 โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
พ.ศ. 2524.

ปรีชา วอนขอพร. และคณะ หลักการตลาด พิมพ์ครั้งที่ 1 อักษรพิทยา พ.ศ. 2525.

ศิริประพันธ์ พึ่ง เกียรติ. รักและกรรมวิธีการผลิตเครื่องเงิน กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
กระทรวงอุตสาหกรรม, 2521.

ส่งเสริมอุตสาหกรรม, กรม, กองบริการอุตสาหกรรมภาคเหนือ. "ภาวะการผลิตเครื่องเงิน
ในจังหวัดเชียงใหม่" เชียงใหม่: กองบริการอุตสาหกรรมภาคเหนือ กรมส่งเสริม
อุตสาหกรรม 2522.

_____. กองบริการอุตสาหกรรมภาคเหนือ. "ภาวะการผลิตเครื่องเงินในจังหวัดเชียงใหม่
สำรวจครั้งที่ 2" เชียงใหม่: กองบริการอุตสาหกรรมภาคเหนือ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม,
2525.

_____. "เครื่องเงิน" กรุงเทพมหานคร: กองวางแผนงาน, กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2521.

_____. "ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมไทยประเภทเครื่องเงิน" เอกสารเล่มโทษ 200 ปี กรุงรัตนโกสินทร์,
กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, กระทรวงอุตสาหกรรม, 2525.

_____. "รายงานประจำปี 2527 กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม" กองแผนงาน, กรมส่งเสริม
อุตสาหกรรม, 2528.



ก า ค ฒ น ๖ ก

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

แบบสอบถามผู้ผลิตเครื่องเงิน

ชื่อโรงงาน..... วันที่.....
 ผู้ให้สัมภาษณ์..... ตั้งมา.....ปี (ตั้งแต่ พ.ศ.....)
 ตำแหน่ง.....

1. อายุ

- ไม่เกิน 25 ปี
 25-35 ปี
 36-45 ปี
 46-55 ปี
 56 ปีขึ้นไป

2. การศึกษา

- ไม่เกินประถมศึกษาปีที่ 7
 มัธยมศึกษา
 อาชีวศึกษา
 ปริญญาตรี
 สูงกว่าปริญญาตรี

3. รายได้ต่อเดือน

- ต่ำกว่า 5,000 บาท
 5,001-10,000 บาท
 10,001-15,000 บาท
 สูงกว่า 15,001 บาท

4. ประเภทธุรกิจ

- เจ้าของคนเดียว
 ห้างหุ้นส่วน
 บริษัท

5. ประเภทเครื่อง เอนท์ทำการผลิต (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

เครื่อง เอนท์หลายทองรัตนน้ำ

เครื่อง เอนท์เพนทัส

เครื่อง เอนท์หลายชุดพื้น เมือง

เครื่อง เอนท์รักส์แบบโบราณ

เครื่อง เอนท์ระดับเปลือกไข่

เครื่อง เอนท์รักส์แบบญี่ปุ่น

อื่น ๆ (ระบุ).....



6. ปริมาณการผลิต ประมาณ.....ชิ้นต่อเดือนต่อปี

7. ช่วงระยะเวลาการผลิต

ตลอดปี

บางเดือน (ระหว่างเดือน.....ถึงเดือน.....) เพราะ

.....

8. การผลิตเครื่อง เอนท์ของท่านในปัจจุบัน

สามารถผลิตได้ทันกับความต้องการของลูกค้า

ผลิตไม่ทันกับความต้องการของลูกค้า (ข้ามไปทำข้อ 12)

มีสินค้าค้างสต็อกไว้มาก

9. จากปริมาณการผลิตในปัจจุบันท่านสามารถเพิ่มการผลิตได้อีกหรือไม่

ได้ ประมาณ.....% จากที่ผลิตอยู่ (ข้ามไปทำข้อ 13)

ไม่ได้

10. ท่านไม่สามารถเพิ่มการผลิตได้เพราะ

ผลิตเต็มกำลังการผลิตแล้ว

ปัญหาด้านกรรมวิธีการผลิต

ขาดแคลนวัตถุดิบที่ใช้

ปัญหาด้านการเงิน

ขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือ

อื่น ๆ (ระบุ).....

11. ท่านมีการวางแผนการค้าเงินธุรกิจและการตลาดของท่านหรือไม่ (เช่นการผลิต การขยายกิจการ การหาลูกค้าใหม่ และวิธีการขายให้มากขึ้น เป็นต้น)

มี

ไม่มี เพราะ ไม่เข้าใจในเรื่องการวางแผน

ไม่มีความจำเป็นเพราะผลิตแล้วขายได้หมด

อื่น ๆ (ระบุ).....

12. ถ้าท่านมีการวางแผนจะวางแผนไว้ล่วงหน้าประมาณ.....เดือน/ปี

โปรดระบุวิธีการวางแผนของท่านพอสังเขป.....

.....

.....

13. ในการผลิตเครื่องเขินมีที่ต้องคัดออกเพราะเสียหรือมีตำหนิหรือไม่

มี

ไม่มี

14. ถ้ามีประมาณ.....% ของเครื่องเขินที่ผลิต และท่านทำอย่างไรกับเครื่องเขิน

เหล่านั้น.....

.....

.....

ศูนย์วิทยพัทยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

15. ท่านมีปัญหาทางด้านปัจจัยการผลิตประการใดโปรดระบุ

ปัจจัยการผลิต	แหล่งซื้อ	คุณภาพ	ราคา	ปริมาณ	อื่น ๆ	สาเหตุและการแก้ไข
เครื่องมือ ยางรถ ทองคำเปลว แรงงาน อื่น ๆ (ระบุ).....						

ศูนย์วิทยทรัพยากร
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

16. การบรรจุและการส่ง เครื่อง เอินให้กับลูกค้าท่านทำอย่างไร
 วัสดุที่ใช้ในการหีบห่อ.....
 ข้อควรระวังในการขนส่ง.....
 บริการขนส่งที่ใช้.....
 ในกรณีที่ต้องส่งสินค้าให้ลูกค้าชาวต่างประเทศ.....

17. ในการจำหน่ายท่านมีการแบ่งเกรดสีคุณภาพของ เครื่อง เอินหรือไม่
 มี แบ่งตาม.....
 ไม่มี
18. การจำหน่ายเครื่อง เอิน ท่าน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
 ขายปลีก
 ขายส่ง
 ขายตรง (ส่งไปติดต่อกู้ค้าเอง)
 ส่งออก
 อื่น ๆ
19. ถ้าท่านขายปลีก
 19.1 การตั้งราคาท่าน
 ตั้งโดยพิจารณาตามต้นทุน
 ตั้งตามราคาตลาด (โปรดระบุเท่าหรือต่ำกว่าราคาของคู่แข่ง)
 อื่น ๆ (ระบุ).....
- 19.2 สาเหตุที่ท่านขายปลีกอย่างเดียวหรือเป็นส่วนใหญ่เพราะ
 ได้ราคาดีกว่า
 ปริมาณการผลิตไม่มาก
 นโยบายของผู้บริหาร
 อื่น ๆ (ระบุ).....
- 19.3 ในการขายปลีกท่าน
 ขายที่ร้านค้าของโรงงานให้ลูกค้าชาวไทยประมาณ.....%
 ขายที่ร้านค้าของโรงงานให้ลูกค้าชาวต่างประเทศประมาณ.....%

ขายที่ศูนย์การค้าพื้นเมืองประมาณ.....%

อื่น ๆ (ระบุ).....

19.4 สำหรับลูกค้าชาวไทยการชั่งจูงลูกค้าให้มาที่ร้านค้าท่าน

ลูกค้ามาเอง

ลูกค้าเก่าแนะนำ

บริษัททัวร์นำมา

อื่น ๆ (ระบุ).....

19.5 ท่านคิดว่าจุดที่ดึงดูดลูกค้าชาวไทยให้ซื้อสินค้าคือ

มีให้เลือกหลายประเภท (ลายทองรัตนน้ำ เพนทิลี่ ฯลฯ)

มีหลายแบบ

คุณภาพดี

ลวดลายแบบไทย

สีสรร ลวดลายสมัยใหม่

ราคาต่ำ

อื่น ๆ (ระบุ).....

19.6 สำหรับลูกค้าชาวต่างประเทศ การชั่งจูงลูกค้าให้มาที่ร้านค้าท่าน

ลูกค้ามาเอง

มีการให้ชมโรงงาน

ติดต่อบริษัททัวร์

อื่น ๆ (ระบุ).....

19.7 ท่านคิดว่าจุดที่ดึงดูดลูกค้าชาวต่างประเทศให้ซื้อสินค้าคือ

มีให้เลือกหลายประเภท

มีหลายแบบ

คุณภาพดี

ลวดลายแบบไทย

สีสรร ลวดลายสมัยใหม่

ราคาต่ำ

อื่น ๆ (ระบุ).....

19.8 ปัญหาในการขายปลีก

- ต้องเลือกค่าใช้จ่ายต่าง ๆ เพิ่มขึ้น (ค่านายหน้า ค่าขนส่ง ฯลฯ)
- คู่แข่งขึ้นอัตราค่า
- ปริมาณขายไม่แน่นอนขึ้นอยู่กับฤดูกาล
- อื่น ๆ (ระบุ).....

20. ถ้าท่านขายส่ง

20.1 การตั้งราคาท่าน

- พิจารณาต้นทุนแล้วบวกกำไร
- ราคาแตกต่างตามปริมาณซื้อ
- ราคาแตกต่างตามลูกค้า
- อื่น ๆ (ระบุ).....

20.2 สาเหตุที่ท่านขายส่ง เพราะ

- ขาดประสบการณ์ด้านการตลาด
- มีปัญหาน้อยกว่า
- รายได้แน่นอนกว่า
- อื่น ๆ (ระบุ).....

20.3 ในการขายส่งท่าน

- ขายให้ร้านค้าในเชียงใหม่ (โปรดระบุลูกค้ารายสำคัญ)
.....ประมาณ.....%
- ขายให้ร้านค้าที่กรุงเทพฯ (โปรดระบุลูกค้ารายสำคัญ)
.....ประมาณ.....%
- อื่น ๆ (ระบุ).....

20.4 วิธีการค้าส่ง ท่าน

- ไปเล่นอสังหาริมทรัพย์ของท่านแก่ร้านค้าต่าง ๆ เอง
- มีผู้มาติดต่อขอซื้อสินค้าจากท่านเอง
- อื่น ๆ (ระบุ).....

20.5 ปัญหาในการค้าส่ง

- ระยะเวลาการสั่งซื้อ
- การต่อรองราคา
- อื่น ๆ (ระบุ).....

21 . ถ้าท่านส่งออก

21 .1 วิธีการส่งออกท่าน

 ส่งออกเองโดยตรง อาศัยผู้ส่งออก อื่น ๆ (ระบุ).....

21 .2 สาเหตุที่ท่านต้องอาศัยผู้ส่งออกเพราะ

 ขาดความรู้เรื่องขั้นตอนการส่งออก ขาดเงินทุน สะดวกกว่าทำเอง อื่น ๆ (ระบุ).....

21 .3 ปัญหาที่ท่านประสบในการส่งออก

 ด้านการเงิน ขั้นตอนการส่งออก การหาตลาดที่แน่นอนในต่างประเทศ สินค้าชำรุด อื่น ๆ (ระบุ).....

22 . ท่านได้ทำการส่งเสริมการค้าขายผลิตภัณฑ์เครื่องเขียนหรือไม่

 ทำ ไม่ทำ เพราะ.....

23 . ถ้าทำแบบใดบ้าง

 ส่งพนักงานขายไปติดต่อร้านค้าหรือลูกค้าทั่วไป โฆษณา (โปรดระบุสื่อที่ใช้)..... การส่งเสริมการขาย (เช่นลดราคา ของแถม แสดงสินค้าในงาน ฯลฯ) . การประชาสัมพันธ์

24 . ท่านเคยได้รับการส่งเสริมการค้าจากหน่วยงานราชการหรือไม่

 เคย ไม่เคย (ข้ามไปทำข้อ 30) อื่น ๆ (ระบุ).....

25. ถ้าเคยได้รับการส่งเสริมจากหน่วยงานใดบ้าง

- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
- กรมพาณิชย์สัมพันธ์
- กรมการค้าต่างประเทศ
- อื่น ๆ (ระบุ).....

26. ท่านเคยได้รับการส่งเสริมทางด้านใดบ้าง

- การฝึกอบรม
- การเงิน
- เทคนิคการผลิต
- การตลาด
- เผยแพร่ข้อมูลข่าวสาร
- ได้รับการชักจูงเข้าร่วมแสดงสินค้าหัตถกรรม
- อื่น ๆ (ระบุ).....

27. จากการส่งเสริมที่ผ่านมาท่านคิดว่ามีปัญหาทางด้านใดบ้าง

- ไม่มี
- ผลที่ได้รับจากการส่งเสริมไม่คุ้มค่า
- ความยุ่งยากในการขอรับการส่งเสริม
- การส่งเสริมทำไม่ได้ทั่วถึง
- การส่งเสริมไม่ต่อเนื่อง
- อื่น ๆ (ระบุ).....

28. ถ้าท่านยังไม่เคยได้รับการส่งเสริมมาก่อนท่านต้องการหรือไม่

- ต้องการ
- ไม่ต้องการ (ขำมไปห้าข้อ 33)
- อื่น ๆ (ระบุ).....

29. ถ้าท่านต้องการแต่ไม่ได้รับการส่งเสริมเพราะ

- ไม่เคยไปติดต่อขอรับการส่งเสริม
- ไม่ทราบว่าหน่วยงานใดที่เกี่ยวข้องบ้าง
- เคยไปแล้วแต่ไม่ได้รับความสะดวกรังไม่เข้าร่วม
- อื่น ๆ (ระบุ).....

30. ท่านต้องการให้มีการส่งเสริมจากหน่วยงานรัฐบาลทางด้านใดบ้าง

การฝึกอบรมคนงาน

การเงิน

เทคโนโลยีการผลิต

การตลาด

ด้านข่าวสารข้อมูล

อื่น ๆ (ระบุ).....

31. ถ้าท่านไม่ต้องการเพราะเหตุใด

กิจกรรมของท่านดำเนินไปได้ดีแล้ว

ไม่ชอบความยุ่งยากของการส่งเสริม

ไม่เห็นประโยชน์ของการส่งเสริม

อื่น ๆ (ระบุ).....

32. ในระหว่างผู้ผลิตด้วยกันมีการช่วยเหลือซึ่งกันและกันหรือไม่

มี (ระบุ).....

ไม่มี

33. ข้อเสนอแนะ (โดยเฉพาะความคิดเห็นเกี่ยวกับแนวโน้มของตลาดเครื่องเขิน และการส่งเสริมการค้าหน้ายเครื่องเขิน).....

.....

.....

.....

ศูนย์วิจัยทรัพย์สิน
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



แบบสอบถามผู้เคยซื้อเครื่องเอน

1. เพศอายุ..... อาชีพ ที่อยู่ : จังหวัด(ชาวไทย).....
: ประเทศ(ชาวต่างประเทศ).....
2. ประเภทเครื่องเอนที่เคยซื้อ
 - 2.1 สายทอง
 - 2.2 เหน็บ
 - 2.3 สายชุด
 - 2.4 เปลือกไข่
 - 2.5 รักสิโบราณ
 - 2.6 รักสิญี่ปุ่น
3. วัตถุประสงค์ในการซื้อ
 - 3.1 ใ้เอง
 - 3.2 ของฝาก
 - ก. ในโอกาสหรือเทศกาลสำคัญ
 - ข. ของรางวัล ของที่ระลึก
 - ค. ของฝากไปต่างประเทศ
 - 3.3 อื่น ๆ (ระบุ)
4. ท่านรู้สึกเครื่องเอน เพราะ
 - 4.1 มีคนแนะนำ
 - 4.2 เห็นชื่อของเจอสั่งซื้อ
 - 4.3 เคยเห็นโฆษณาหรือจากงานแสดงสินค้า
 - 4.4 เคยเห็นจากคนที่ซื้อไปแล้ว
 - 4.5 อื่น ๆ (ระบุ)
5. ท่านคิดว่าปัจจัยที่ทำให้ท่านเลือกซื้อเครื่องเอนคือ
 - 5.1 รูปแบบ ประเภท
 - 5.2 ความละเอียดสวยงามและลวดลาย
 - 5.3 ประโยชน์ในการใช้สอย
 - 5.5 อื่น ๆ (ระบุ)

6. เมื่อท่านซื้อเครื่อง เอินท่านจะซื้อจาก

6.1 ร้านขายของพื้นเมือง

6.2 ห้างสรรพสินค้า

6.3 อื่น ๆ (ระบุ)

7. โดยเฉลี่ยท่านซื้อเครื่อง เอินบ่อยแค่ไหน

7.1 ปีละครั้ง

7.2 ปีละประมาณครั้ง

7.3 ซื้อครั้งแรก

7.4 อื่น ๆ (ระบุ)

8. ท่านคิดว่า เครื่อง เอินควรปรับปรุงแก้ไขทางด้านใดบ้าง

8.1 รูปแบบลวดลาย ความสวยงาม

8.2 ควรกระจายแหล่งที่ย้ายมากกว่านี้

8.3 ควรเป็นที่รู้จักมากกว่านี้

8.4 อื่น ๆ (ระบุ)

ศูนย์วิทยพัทยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ราคาขายส่งสินค้า เครื่อง เอน
 ษ่มรมผู้ผลิตเครื่อง เอนจังหวัดเชียงใหม่
 เริ่มใช้ กรกฎาคม 2526

รายการ	ลายทอง เต็ม	ลายทอง โปร่ง	ลายแพ้นท์ กรวย	ลายแพ้นท์ ภู่กัน	ลายชุดสี
ตลับกลม 2"	-	25	20	25	18
ตลับกลม 3"	-	35	30	35	28
ตลับกลม 4"	-	45	40	45	38
ตลับกลม 5"	-	60	50	55	50
ตลับผ่าตัด 2"	-	25	20	25	18
ตลับผ่าตัด 3"	-	35	30	35	28
ตลับผ่าตัด 4"	-	45	40	45	38
ตลับผ่าตัด 5"	-	60	50	55	50
ตลับตุก 2"	-	25	20	25	18
ตลับตุก 3"	-	35	30	35	28
ตลับตุก 4"	-	45	40	45	38
ตลับตุก 5"	-	60	50	55	50
ตลับล่วม 2"	-	30	25	30	23
ตลับล่วม 2.5"	-	35	30	35	28
ตลับล่วม 3"	-	40	35	40	33
ตลับล่วม 3.5"	-	45	40	45	38
ตลับล่วม 4"	-	50	45	50	43
ตลับล่วม 4.5"	-	55	50	55	48
ตลับล่วม 5"	-	75	70	75	55

รายการ	ลายทองเต็ม	ลายทองโปร่ง	ลายเพ้นท์ กรวย	ลายเพ้นท์ คู่กัน	ลายชุดลี
ตลับหัวใจ 2"	-	30	25	25	20
ตลับหัวใจ 3"	-	45	35	35	35
ตลับหัวใจ 4"	-	60	50	50	45
ตลับทรง รู 4"	-	50	-	-	-
ตลับทรง รู 4.5"	-	-	45	-	-
ตลับทรง รู 5"	-	65	-	-	-
แอปเปิ้ล ขมพู ลูกแพร์ 2"	28	25	25	25	20
แอปเปิ้ล ขมพู ลูกแพร์ 3"	40	-	35	35	35
แอปเปิ้ล ขมพู ลูกแพร์ 4"	65	60	55	55	45
กลองบุหรีผ่าตัด 2.5" x 2.5"	-	50	45	45	-
กลองบุหรีผ่าตัด 3" x 3"	-	60	50	50	-
กลองบุหรีผ่าตัด 3" x 4"	-	65	55	55	-
กลองบุหรีผ่าตัด 3" x 5"	-	75	65	65	-
กลองบุหรีผ่าตัด 3" x 6"	-	80	70	70	-
กลองบุหรีผ่าตัด 3.5" x 6"	-	90	80	80	-
กลองบุหรีผ่าตัด 3.5" x 7"	-	100	90	90	-
กลองบุหรีผ่าตัด 3" x 8"	-	100	90	90	-
กลองบุหรีผ่าตัด 3" x 9"	-	120	110	110	-
กลองบุหรีผ่าตัด 3.5" x 6.5"	-	110	100	100	-
กลองบุหรีผ่าตัด 4" x 4"	-	75	65	65	-
กลองบุหรีผ่าตัด 4" x 5"	-	90	80	80	-
กลองบุหรีผ่าตัด 4" x 6"	-	100	90	90	-
กลองบุหรีผ่าตัด 4" x 7"	150	120	90	90	70
กลองบุหรีผ่าตัด 4" x 8"	-	130	120	120	-
กลองบุหรีผ่าตัด 5" x 5"	-	100	90	90	75

รายการ	ลายทองเต็ม	ลายทองโปร่ง	ลายแพ้นท์ กรวย	ลายแพ้นท์ อุ้งกัน	ลายขุดลี
กล่องบุหรีผ้าตัด 5" x 6"	-	120	110	110	-
กล่องบุหรีผ้าตัด 5" x 8"	-	180	160	160	-

หมายเหตุ กล่องบุหรีผ้าครอบไม่มีบานพับแพงกว่ากล่องบุหรีผ้าตัด 10.- บาท ทุกขนาด

กล่องบุหรีผ้าครอบมีบานพับแพงกว่ากล่องบุหรีผ้าตัด 15.- บาท ทุกขนาด

กล่องทกเหลี่ยม 3"	-	50	40		
กล่องทกเหลี่ยม 4"	-	70	60		
กล่องทกเหลี่ยม 5"	-	100	90		
จานโซ้ว 4" พร้อมขาตั้ง	-	48	40	40	32
จานโซ้ว 5" พร้อมขาตั้ง	-	60	50	50	40
จานโซ้ว 6" พร้อมขาตั้ง	-	72	60	60	48
จานโซ้ว 7" พร้อมขาตั้ง	-	84	70	70	70
จานโซ้ว 8" พร้อมขาตั้ง	-	104	80	80	80
จานโซ้ว 9" พร้อมขาตั้ง	-	117	90	90	90
จานโซ้ว 10" พร้อมขาตั้ง	-	130	100	100	100
จานโซ้ว 11" พร้อมขาตั้ง	-	165	-	110	110
จานโซ้ว 12" พร้อมขาตั้ง	-	180	-	120	120
จานโซ้ว 14" พร้อมขาตั้ง	500	-	-	450	-
แจกัน 4"	-	45	-	-	
แจกัน 5"	-	55	40	40	
แจกัน 5.5"	-	55	40	-	
แจกัน 6"	-	65	50	50	
แจกัน 7"	-	75	65	65	
แจกัน 8"	-	85	70	70	

รายการ	สายทองเต็ม	สายทองโปร่ง	สายแพ้นท์ กรวย	สายแพ้นท์ กู่กัน	สายขลุ่ย
ที่เขี้ยวหรี 4"	-	40	30	-	
ที่เขี้ยวหรี 5"	-	50	40	-	
กำไล 2.5"	-	22	15	15	
กำไล 3"	-	25	18	18	
ชุดรองแก้ว 4" (จานรอง 3" 6 ใบ)		160	120	120	100
นกยูง 2"	60	-	28	-	
นกยูง 3"	85	-	35	-	
เต่า เปิด 2"	35	30	25	25	20
เต่า เปิด 3"	55	45	35	35	30
เต่า เปิด 4"	70	60	45	45	40
เต่า เปิด 5"	100	75	60	60	50
เต่า เปิด 6"	120	95	80	80	60
เต่า เปิด 7"	170	150	100	100	70
เต่า เปิด 8"	220	220	160	160	106
เต่า เปิด 9"	-	230	180	180	180
เต่า เปิด 10"	-	250	220	220	220
ห่าน 2"	40	35	25		
ห่าน 3"	60	50	35		
ห่าน 4"	75	65	45		
ห่าน 5"	105	80	60		



รายการ	ลายทองเต็ม	ลายทองโปร่ง	ลายแพ้นท์ กรวย	ลายแพ้นท์ ภูกัน	ลายชุดสี
นกฮูก 2"	35	30	25	25	20
นกฮูก 3"	60	45	35	40	30
นกฮูก 4"	80	60	45	50	45
นกฮูก 5"	125	90	60	65	65
นกฮูก 6"	150	110	75	80	75
นกฮูก 7"	180	165	100	110	95
นกฮูก 8"	220	220	130	130	120
ปลา 2"	35	-	20	20	-
ปลา 3"	60	-	-	-	-
ปลา 4"	70	-	-	-	-
ช้าง 2"	-	35	30	30	-
ช้าง 3"	-	50	40	40	-
ช้าง 4"	-	65	50	50	-
ช้าง 5"	-	85	75	-	-

ศูนย์ถ่ายทอดวิทยาการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ขมรมผู้ผลิตเครื่องเงินเชียงใหม่

1. ขมรมนี้มีชื่อว่า ขมรมผู้ผลิตเครื่องเงินเชียงใหม่
2. เครื่องหมายขมรม.....
3. ที่ตั้งสำนักงานกองบริการอุตสาหกรรมภาคเหนือ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม จังหวัดเชียงใหม่
4. วัตถุประสงค์
 - 1) เพื่อส่งเสริมกิจการหัตถกรรมเครื่องเงิน
 - 2) เพื่อส่งเสริมการค้าจำหน่ายสินค้าหัตถกรรมเครื่องเงินไทย ตลอดจนการกำหนดราคาสินค้าให้เป็นมาตรฐาน
 - 3) เพื่อหาแหล่งตลาดในการส่งเสริมหัตถกรรมเครื่องเงิน
 - 4) เพื่อจัดแบ่งสินค้าเมื่อมีผู้มาสั่งซื้อ ในนามของขมรมให้แก่สมาชิกผู้ผลิต
 - 5) เพื่อส่งเสริมความสามัคคี
 - 6) เพื่อส่งเสริมค้นคว้าทางด้านเทคนิค และเผยแพร่เครื่องเงินและอื่น ๆ ที่เหมาะสม
 - 7) เพื่อติดต่อประสานงานกับทางราชการ หรือกิจการทั่วไปในด้านความเจริญของชนบท
 - 8) จัดหาวัสดุจำหน่ายให้แก่สมาชิกในราคาถูก
 - 9) เพื่อสร้างความสนใจให้ประชาชนสนับสนุนกิจการเครื่องเงิน และสนใจในการผลิตเครื่องเงินไทย
 - 10) ไม่เกี่ยวกับการเมือง
5. สมาชิกของขมรมแบ่งออกเป็น 3 ประเภท
 - 1) สมาชิกกิตติมศักดิ์
 - 2) สมาชิกสามัญ
 - 3) สมาชิกสมทบ
 - สมาชิกกิตติมศักดิ์ คือ บุคคลผู้มีความสนใจ หรือปฏิบัติงานผลิตหรือจำหน่ายหัตถกรรมเครื่องเงินไทย เป็นที่น่ายกย่อง ซึ่งคณะกรรมการลงมติเชิญเป็นสมาชิกกิตติมศักดิ์
 - สมาชิกสามัญ คือ ผู้ประกอบอาชีพหัตถกรรมเครื่องเงิน หรือบุคคลผู้ผ่านการอบรมเกี่ยวกับเครื่องเงิน
 - สมาชิกสมทบ คือ บุคคลผู้สนใจเกี่ยวกับหัตถกรรมเครื่องเงินไทย

6. อัตราค่าสมาชิก

- 1) สมาชิกกิตติมศักดิ์ ให้กรรมการเป็นผู้เชิญเมื่อได้รับการตอบรับแล้วให้ลงทะเบียนโดยไม่ต้องเสียค่าลงทะเบียน
- 2) สมาชิกสามัญเสียค่าลงทะเบียนจำนวน 100 บาท และค่าบำรุงชมรมจำนวน 100 บาทต่อปี ส่วนสมาชิกที่สมัครก่อนวันที่ 31 มกราคม 2526 จะได้รับการยกเว้นค่าลงทะเบียนจำนวน 100 บาท โดยเสียเพียงค่าบำรุงชมรมจำนวน 100 บาทต่อไปเท่านั้น
- 3) สมาชิกสมทบ เสียค่าลงทะเบียนจำนวน 25 บาทต่อปี ส่วนค่าบำรุงชมรมนั้นยกเว้น

7. การบอกรับสมาชิก

เมื่อผู้สนใจประสงค์จะสมัครเป็นสมาชิก

สมาชิกสามัญและสมาชิกสมทบ ให้ยื่นใบสมัครตามแบบฟอร์มของชมรม ต่อเลขานุการของชมรม เพื่อนำเสนอต่อที่ประชุม เมื่อคณะกรรมการตกลงยอมรับ จึงมาเสียค่าสมาชิกต่อนายทะเบียนภายหลัง

8. สิทธิและหน้าที่ของสมาชิก

- 1) สมาชิกมีสิทธิแสดงความคิดเห็น ปรีกษาหรือขอความช่วยเหลือต่อชมรมตามวัตถุประสงค์ตลอดจนทางด้านข่าวสาร
- 2) สมาชิกสามัญ มีสิทธิออกเสียงได้ 1 คะแนนต่อสมาชิก 1 ท่าน
- 3) การประชุมใหญ่แต่ละครั้ง จะต้องมีส่วนสมาชิกสามัญมาประชุมกันไม่น้อยกว่า 3 ใน 4
- 4) สมาชิกเกินกว่า 3 ใน 4 มีสิทธิขอเปิดประชุมใหญ่ได้
- 5) สมาชิกสามัญ มีสิทธิได้รับเลือกเป็นกรรมการบริหารของชมรม
- 6) สมาชิกต้องปฏิบัติตามระเบียบของชมรม
- 7) สมาชิกสมทบจะได้รับผลประโยชน์ทางด้านข่าวสาร และทางด้านการพัฒนาของชมรมเท่านั้น จะไม่ได้รับสิทธิในการสัดแบ่งรับทำสินค้าของชมรม

9. การขาดจากสมาชิกภาพ

สมาชิกภาพจะสิ้นสุดเมื่อ

- 1) ถึงแก่กรรม
- 2) ลาออก
- 3) ปฏิบัติตนไม่เหมาะสมอันอาจนำความเสียหายมาสู่ชมรมและสมาชิกเกินกว่า 3 ใน 4



ของสมาชิกทั้งหมดของชมรมมิมติให้ลาออก

4) ต้องคดีอาญาแผ่นดิน

10. คณะกรรมการ

- 1) คณะกรรมการของชมรมจำนวน 7-15 คน แล้วแต่ที่ประชุมใหญ่ได้ตกลงในแต่ละครั้งที่มีการแต่งตั้ง
- 2) การเลือกตั้งกรรมการบริหารให้เลือกจากการประชุม
- 3) เมื่อได้ตั้งกรรมการครบชุดแล้ว ให้มีประชุมใหญ่คัดเลือกแล้วทำการแต่งตั้งประธาน รองประธาน เทรย์ญิก เลขานุการ ประชาสัมพันธ์ นายทะเบียน ปฏิคม กรรมการอื่น ๆ ที่เหมาะสม

11. อายุกรรมการ

คณะกรรมการดำรงตำแหน่งครั้งละ 2 ปี นับแต่วันที่ 1 มกราคม เป็นต้นไป และกรรมการจะอยู่ในตำแหน่งเดิมติดต่อกันไม่เกิน 6 ปี

12. เมื่อครบวาระจะต้องคัดเลือกกรรมการชุดใหม่ก่อนกำหนดเป็นเวลา 2 เดือน

13. เมื่อคณะกรรมการลาออกก่อนครบวาระ ให้ตั้งคนที่ได้คะแนนสำรองขึ้นมาเป็นกรรมการแทนและมีอายุตามวาระของกรรมการชุดที่เป็นอยู่ของชุดนั้น ๆ

14. กรรมการควบคุมการเงิน เลือกจากที่ประชุมใหญ่ มีจำนวน 3 ถึง 4 คน มีหน้าที่ควบคุมการเงินของชมรมฯ ให้อยู่ในแบบแผนและระเบียบที่ดี

15. กรรมการบริหาร และกรรมการควบคุมการเงินพ้นจากตำแหน่งเมื่อ

- 1) ครบวาระ
- 2) ถึงแก่กรรม
- 3) ลาออก
- 4) ขาดคุณสมบัติ
- 5) ที่ประชุมใหญ่ลงมติให้ลาออกด้วยคะแนนเสียง 3 ใน 4
- 6) ทุพพลภาพ

16. กรรมการที่ปรึกษา คณะกรรมการบริหารเป็นผู้เชิญมา และมีอายุเป็นกรรมการที่ปรึกษาเท่ากับคณะกรรมการบริหารที่ได้เชิญมา

17. กรรมการที่ปรึกษามีหน้าที่ดังนี้

- 1) แนะนำและเป็นที่ปรึกษาหารือในการดำเนินกิจการของชมรม

- 2) มีสิทธิเข้าร่วมประชุมกรรมการบริหาร และการประชุมใหญ่ แต่ไม่มีสิทธิออกเสียงลงคะแนน และอำนาจทางการเงิน
18. กรรมการบริหารทุกคน มีหน้าที่รับผิดชอบเรื่องการเงินร่วมกัน
 19. การเบิกจ่ายเงินต้องมีประธาน รองประธาน เลขานุการ และเหรัญญิก ลงนามในเช็คอย่างน้อย 3 คน
 20. คณะกรรมการบริหาร ต้องนำเงินของชมรมเข้าฝากธนาคารที่เชื่อถือได้
 21. อำนาจส่งจ่าย
 - 1) ประธานอนุมัติได้ไม่เกิน 2,000 บาท
 - 2) รองประธานอนุมัติได้ไม่เกิน 1,500 บาท
 - 3) เหรัญญิกหรือเลขานุการอนุมัติได้ไม่เกิน 1,000 บาท
 - 4) เหรัญญิกมีสิทธิรักษาเงินสดได้ไม่เกิน 1,000 บาท
 22. กรรมการบริหารต้องมีการประชุม เพื่อปรึกษาการดำเนินงานอย่างน้อย 2 เดือนต่อครั้ง
 23. การเปลี่ยนแปลงข้อบังคับของชมรม ต้องขอมติต่อที่ประชุมใหญ่ และมีสมาชิกลงมติจากที่ประชุมใหญ่ 3 ใน 4 ของผู้เข้าร่วมประชุม จึงเปลี่ยนแปลงข้อบังคับของชมรมได้
 24. ต้องตั้งผู้ชำระบัญชี เพื่อตรวจสอบการเงินทุกสิ้นปี จากที่ประชุมใหญ่
 25. หากต้องเลิกกิจการของชมรมด้วยเหตุใดก็ดี ให้มีการชำระบัญชี เมื่อทรัพย์สินของชมรมเหลืออยู่ให้ยกทรัพย์สินทั้งหมดให้สาธารณประโยชน์
 26. ให้คณะผู้ก่อตั้งชมรมเป็นสมาชิกผู้ก่อตั้งทั้งหมด

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ใบสมัครสมาชิก

ชมรมผู้ผลิตเครื่องเขียนเชียงใหม่

ชื่อผู้สมัคร.....

ชื่อโรงงาน.....

ฐานะภาพของผู้สมัครเจ้าของผู้จัดการ

(ถ้าเป็นผู้จัดการ ชื่อเจ้าของกิจการ.....)

สินค้าที่ผลิต.....

ปริมาณสินค้าผลิต/เดือน.....

จำนวนคนงานในโรงงาน ชาย.....หญิง.....

เคยส่งสินค้าไปจำหน่ายต่างประเทศเคยไม่เคย

ปัญหาต่าง ๆ ที่โรงงานประสบ

1.

2.

3.

4.

5.

ข้าพเจ้าผู้มีนามดังกล่าวข้างบน ขอแสดงความคำนึงถึงต่อชมรมฯ ขอสมัครเป็นสมาชิก
 เพื่อร่วมมือกันดำเนินการให้วัตถุประสงค์ของชมรมที่วางไว้บรรลุผลสำเร็จ ยินดีให้การสนับสนุน
 ในทุกวิถีทางที่เป็นผลประโยชน์ต่อชมรมฯ และจะปฏิบัติตามระเบียบข้อบังคับของชมรมฯ โดย
 เคร่งครัด

ลงชื่อ.....

(.....)

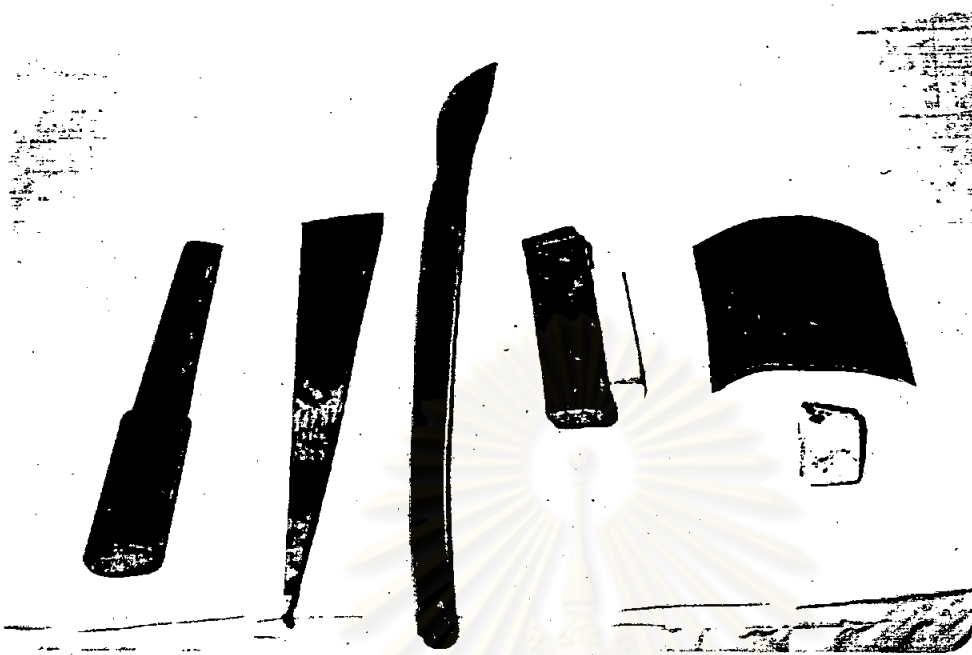
ภาพประกอบกรรมวิธีการผลิตเครื่องเงิน



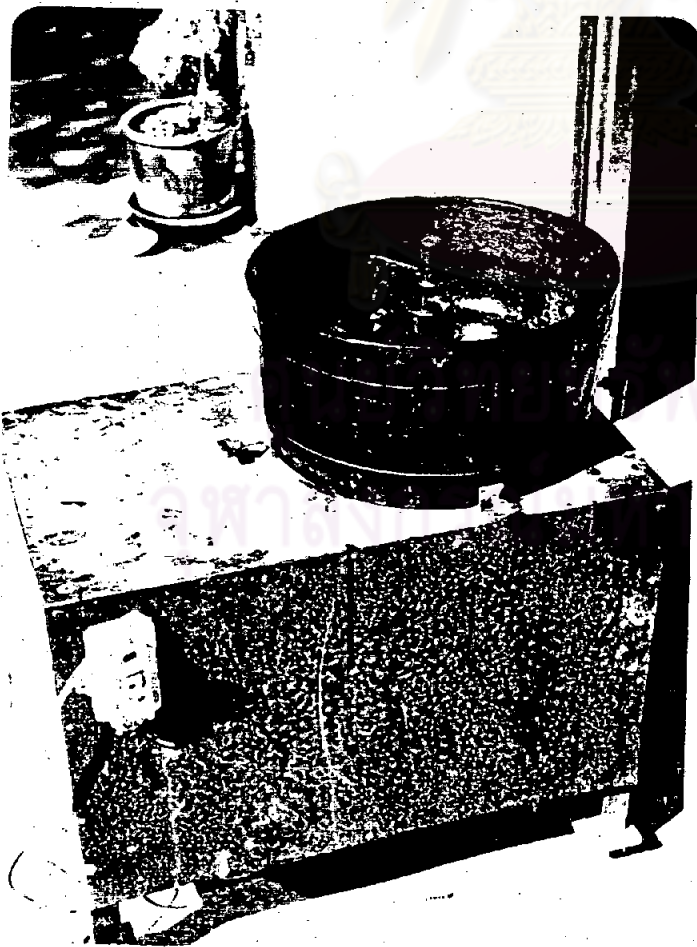
1. เครื่องเงินประเภทต่าง ๆ



2. โตรงเครื่องเงิน



3. เครื่องมือที่ใช้ในการทำเครื่องเขิน



4. การกวนยางรัก



5. การกรองรัก



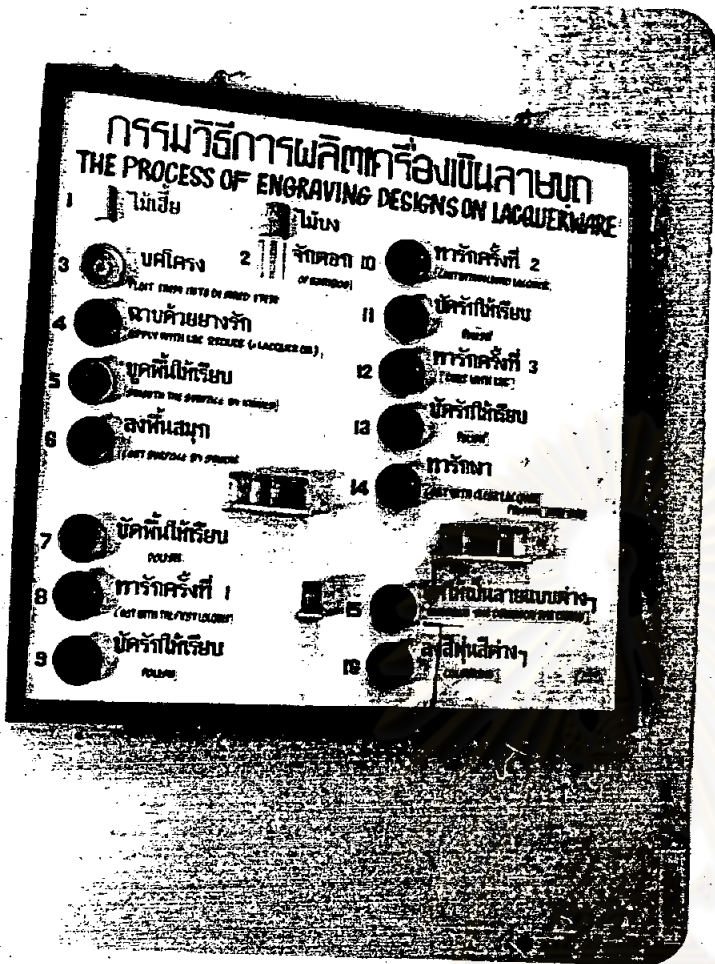
6. ห้องอบรักให้แห้ง



7. การทาส้มุก



8. การทารัก



9. การวิธีการผลิตเครื่อง เชนลายขุด



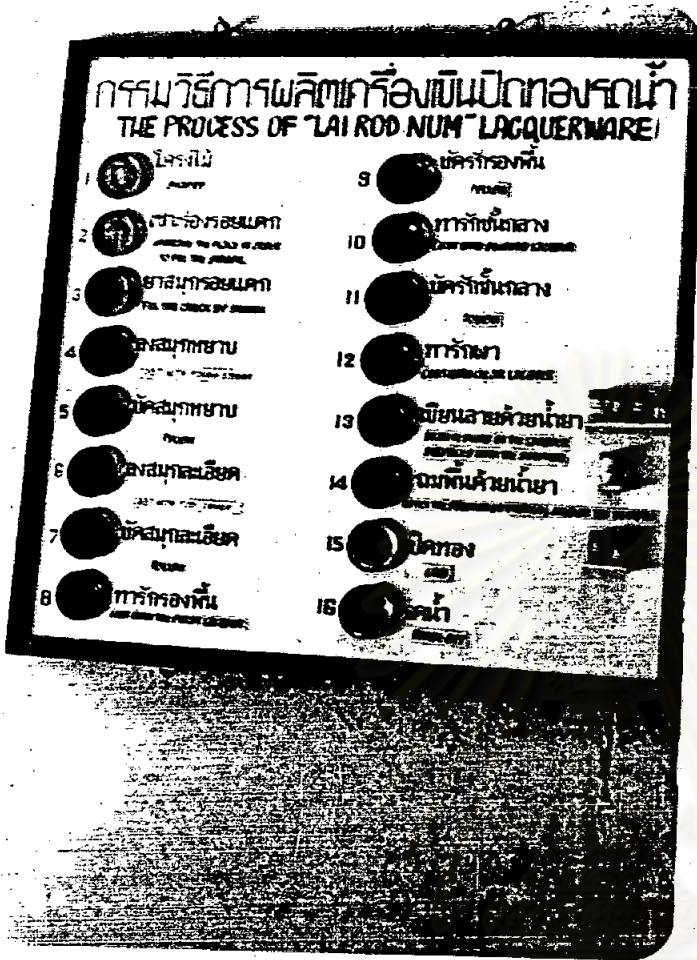
10. การแกะลายโดยใช้เหล็กแหลม



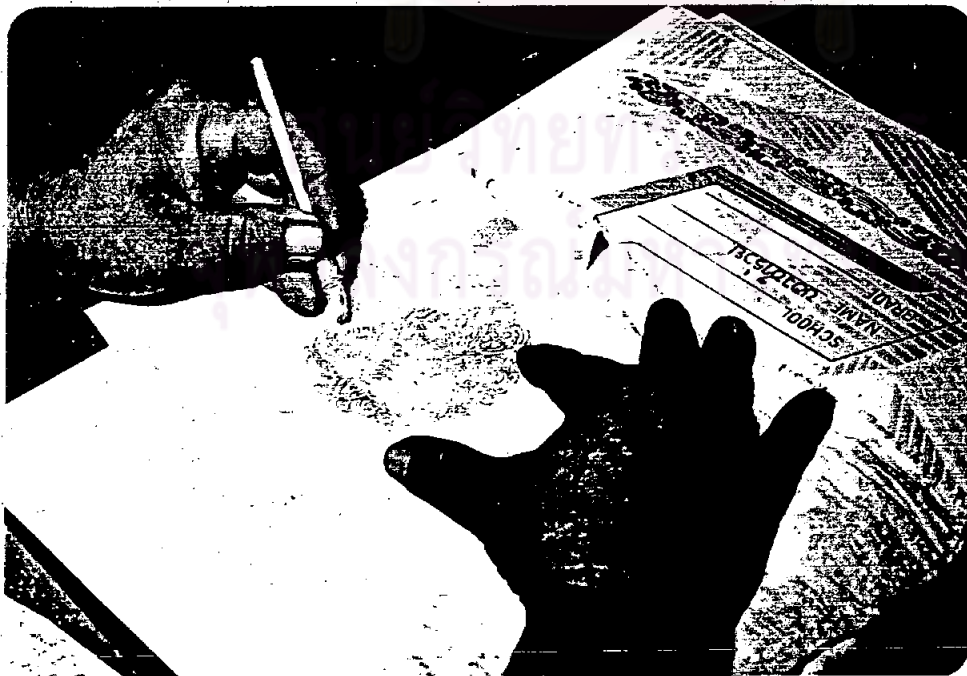
11. การลงสีฝุ่นผสมน้ำปูนใส



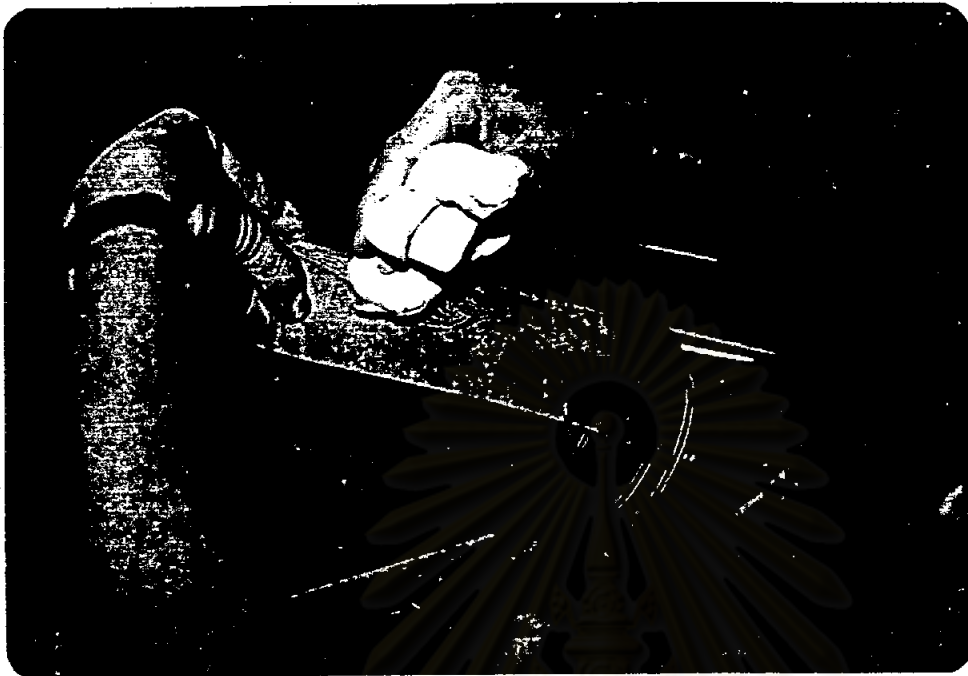
12. เครื่องเขินลายชุด



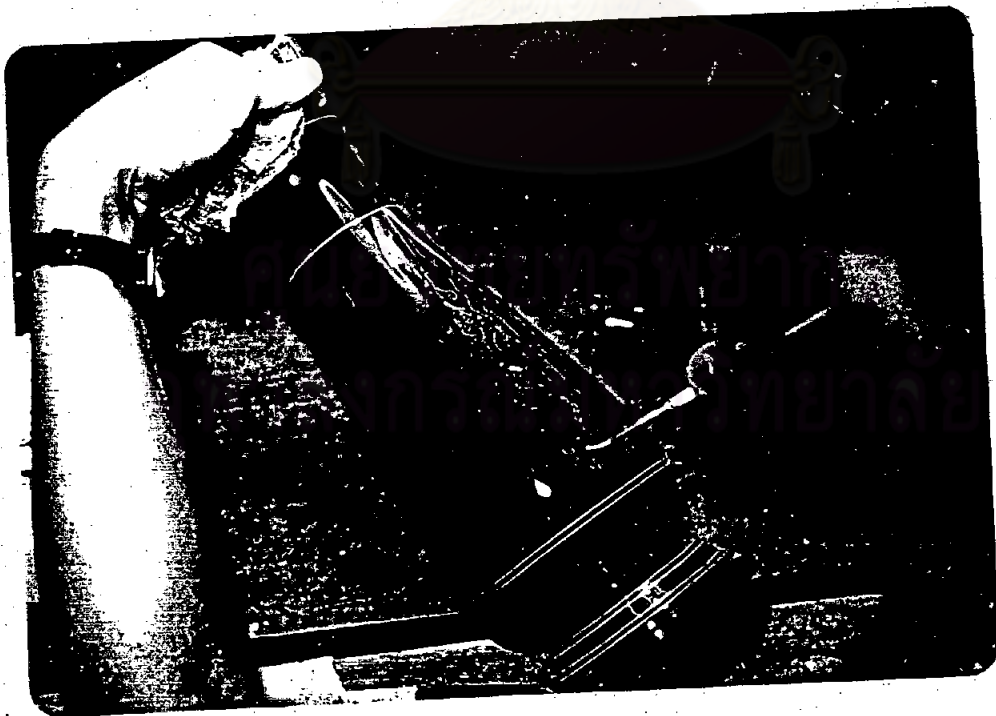
13. กรรมวิธีการผลิตเครื่องปั้นดินเผา



14. การลากลวดลายด้วยเข็มฉีดยา



15. การลอกวาดลายลงบนภาชนะโดยใช้ลูกประคบจุ่มนลายจลุเบา ๆ



16. ใช้พู่กันจุ่มน้ำยา เขียนตามลายที่ตีบนภาชนะ



17. ถมทั้งหมดที่ไม่ต้องการปิดทองด้วยน้ำยา

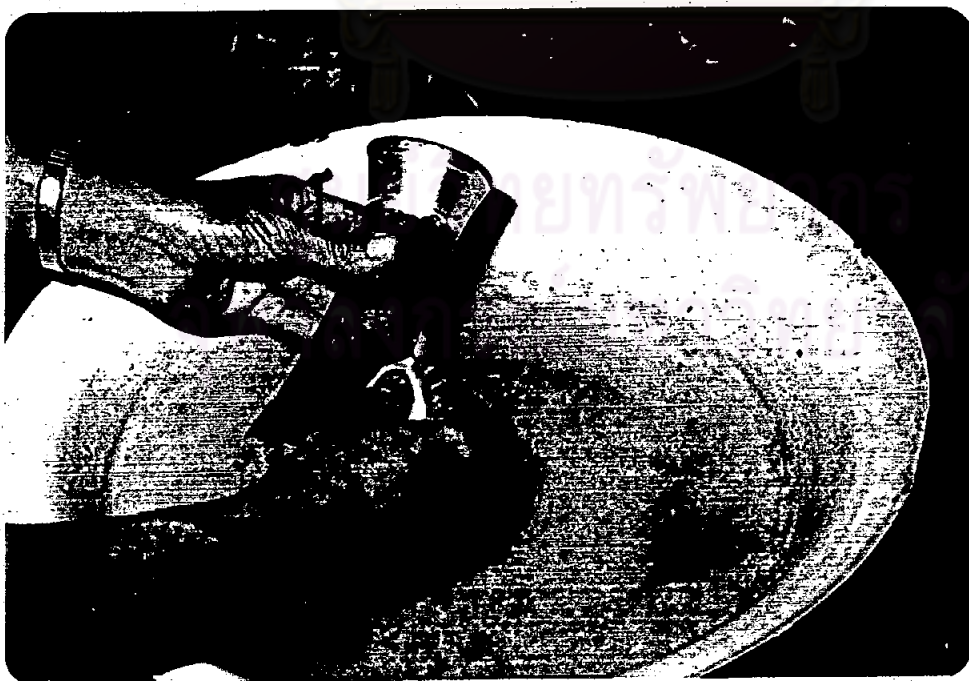


18. ใช้น้ำสีขุบรทกใส่เช็ดบนลาย

ยากร
วิทยาลัย



19. การขีดทอง



20. การล้างน้ำ



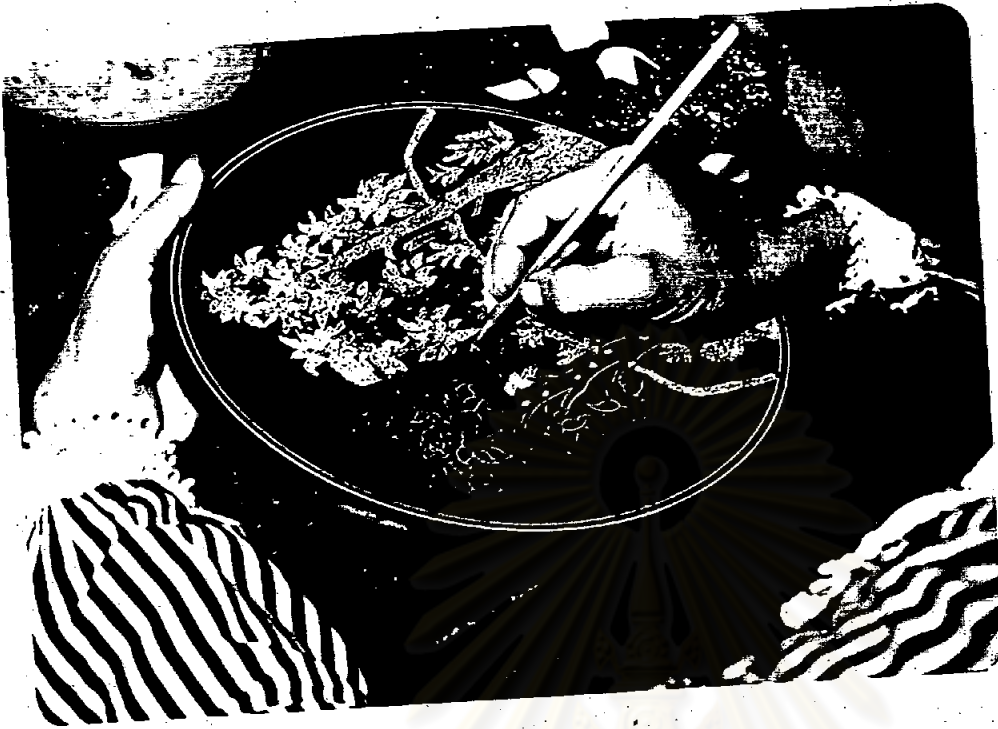
21. เครื่องเขินลายทองรดน้ำ



กรรมวิธีผลิตเครื่องเขินประดับเปลือกไข่
THE PROCESS OF EGG SHELL LACQUERWARE

1. โขงไม้	8. ปิดกากขี้เถ้า
2. ละสมุกขาว	9. ทากับบริเวณเปลือกไข่
3. ละสมุกละเอียด	10. ทาละสมุกกับ
4. ปิดสมุกละเอียด	11. ปิดสมุกไข่เรียบ
5. ทาหัวรองพื้น	12. ทากากขี้เถ้ากับ
6. ปิดหัวรองพื้น	13. ปิดกากขี้เถ้าไข่เรียบ
7. ทากากขี้เถ้า	14. ปิดด้วยรักใส่ 1-3 ครั้ง
	15. ปิดขี้เถ้า 1-3 ครั้ง

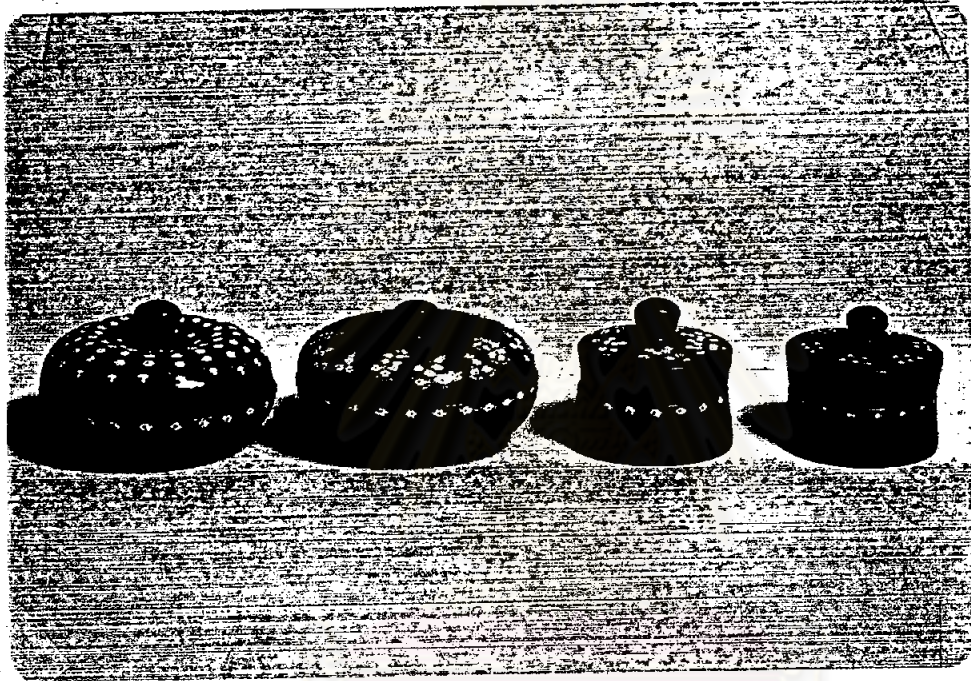
22. กรรมวิธีการผลิตเครื่องเขินประดับเปลือกไข่



23. การตีดเปลือกไข่



24. เครื่องเงินประดับเปลือกไข่



25. เครื่องเขินลายเพ็ทท์

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประวัติผู้เขียน

นางสาวสุตาพร ศิริโกศาภิก เกิดเมื่อวันที่ 15 มิถุนายน พ.ศ.2498 ที่จังหวัด
เชียงใหม่ สำเร็จการศึกษา ศึกษาคำสั่งตรีบัณฑิต (ภูมิศาสตร์) จากคณะสังคมศาสตร์
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เมื่อปี พ.ศ.2519



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย