

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์

การศึกษาและพัฒนาแบบจำลองธุรกิจศิลปะ ด้วยกรณีศึกษาคือโครงการจิตรกรรม 12 ปี เป็นไปเพื่อประเมินความเป็นไปได้ในการนำไปปฏิบัติ และ เป็นการหาแนวทางในการออกแบบแผนธุรกิจศิลปะที่เหมาะสมมากขึ้น เพื่อเป็นประโยชน์ต่อศิลปิน ในการรวบรวมข้อมูลเพื่อปรับใช้กับรูปแบบทางศิลปะที่กำลังปฏิบัติอยู่ โดยเครื่องมือที่ใช้เป็นแบบงานจิตรกรรม โดยมีกลุ่มตัวอย่างคือ กลุ่มผู้อุปถัมภ์จำนวน 12 ท่าน โดยแบ่งการวิเคราะห์ข้อมูลดังนี้

4.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับศิลปินในฐานะเครื่องมือ

เนื่องจากการพัฒนาแบบจำลองนี้ ศิลปินในฐานะผู้ประกอบการมีความสำคัญมาก ถือได้ว่าเป็นหัวใจของธุรกิจที่ว่าได้ ศิลปินเป็นผู้กำหนดเนื้อหาของสินค้าและบริการ รวมถึงการวางแผนในด้านต่างๆ จากการศึกษาพบว่า คุณสมบัติของผู้ประกอบการในฐานะศิลปิน ประกอบไปด้วย การแสวงหาโอกาสที่เหมาะสมในการพุดคุยถึงรูปแบบของธุรกิจ แสดงให้ผู้อุปถัมภ์เห็นถึงความความมุ่งมั่นในการประกอบธุรกิจ และความมุ่งมั่นในการทำงานศิลปะ มีศรัทธาต่อการทำงานด้านนี้ โดยแสดงให้เห็นจากประวัติการทำงานสร้างสรรค์ทางศิลปะอย่างต่อเนื่อง ซึ่งสิ่งนี้จะเป็นส่วนสำคัญในการสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้อุปถัมภ์ในการจะลงทุนร่วมกันกับศิลปิน

การเชื่อมโยงให้เห็นถึงความจำเป็นของศิลปิน และ ความสำคัญของการพัฒนาศิลปะซึ่งตั้งอยู่บนพื้นฐานของความเป็นจริงทางสังคม สร้างความน่าเชื่อถือ และ ความรับผิดชอบในการทำงาน ให้เห็นอย่างชัดเจน ศิลปินต้องสร้างกำหนดการและวางแผน ตั้งเป้าหมายในการทำงาน และ ประเมินผลงานเป็นระยะตลอดเวลา ของโครงการส่วนเรื่องการหาข้อมูลเกี่ยวกับผู้อุปถัมภ์ ต้องกระทำอย่างต่อเนื่อง เพื่อที่จะสามารถตอบสนองความต้องการของผู้อุปถัมภ์ได้อย่างเต็มที่ ศิลปินต้องสร้างเครือข่ายและการมีส่วนร่วมให้เกิดขึ้น เพราะผู้อุปถัมภ์จะมีความรู้สึกผูกพันกับศิลปินและงานศิลปะที่ร่วมกันสร้างขึ้น

สรุปคุณสมบัติที่จำเป็นของศิลปินที่จะเป็นผู้ประกอบการ เพื่อพัฒนาแผนธุรกิจศิลปะให้เป็นจริง เป็นนักแสวงหาโอกาส คนที่จะเป็นศิลปินจะต้องเป็นคนที่มีมองเห็น โอกาสต่างๆสามารถหยิบฉวยมาใช้ประโยชน์ได้เหมาะสมกับความสามารถที่มีอยู่ เป็นคนที่คิดอย่างเป็นเหตุเป็นผล

- 1) ไม่ใช่อารมณ์และความรู้สึกในการตัดสินใจโดยเฉพาะในขั้นตอนของการทำธุรกิจ แต่ในกระบวนการของการทำงานสร้างสรรค์ก็จำเป็นที่จะต้องใช้จินตนาการ
- 2) ต้องเป็นคนกล้าได้กล้าเสีย เมื่อได้เห็น โอกาสและพอมีความสามารถกล้าเสี่ยงที่จะลงมือทำ มีความมั่นใจ แต่ต้องตั้งอยู่บนพื้นฐานของหลักการและเหตุผล
- 3) ต้องเป็นคนที่มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์เป็นคุณสมบัติที่สำคัญของศิลปินทุกประเภท เพราะศิลปิน เป็นบุคคลที่ต้องเป็นผู้นำ สะท้อนความเป็นจริง และชี้นำสังคมไปในทางที่ถูกต้องในการสร้างสรรค์ งานศิลปะหรือสินค้าและบริการใหม่ๆเข้าสู่ตลาด ต้องมีแนวความคิดที่แตกต่าง สร้างสรรค์ โดยจุดนี้จะพัฒนาได้โดยการมีหัวใจนักปราชญ์ คือ รู้จักฟัง รู้จักคิด กล้าถามและแสดงความคิดเห็น และรู้จักการบันทึกอย่างเป็นระบบ จะทำให้ผู้อุปถัมภ์ให้ความสนใจในผลิตภัณฑ์สินค้าและบริการของศิลปินซึ่งในที่นี้คือผลงานศิลปะนั่นเอง
- 4) ศิลปินต้องมีความอดทน โดยเฉพาะในระยะเริ่มแรกของการสร้างธุรกิจ ต้องเป็น คนที่มีความมานะและยืนหยัดต่อสู้แม้จะประสบความล้มเหลว ต้องไม่ทอดทิ้งต่ออุปสรรค รู้จักการรอคอยเก็บเกี่ยวผลประโยชน์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เนื่องจากเป็นโครงการทางศิลปะที่นอกเหนือจากผลประโยชน์ที่เป็นรูปธรรมแล้ว การพัฒนาแผนธุรกิจนี้ยังได้รับประโยชน์จากการสร้างมนุษยสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ที่สนใจในงานศิลปะ เป็นการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ระหว่างผู้ที่มีความสนใจในเรื่องที่ใกล้เคียงกัน
- 5) ศิลปินต้องเป็นคนที่ใฝ่รู้อยู่เสมอการเป็นคนที่รักการเรียนรู้อยู่เสมอ ทำให้เรามีความคิดสร้างสรรค์ และเป็นผู้ที่ตื่นตัวตลอดเวลา มีความสนใจสิ่งรอบตัวจึงปรับเปลี่ยนตั้งรับการเปลี่ยนแปลงได้อย่างรวดเร็ว ทันการ ต้องรู้จักใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีในการผลิตงาน
- 6) ต้องเป็นคนมีวิสัยทัศน์กว้างไกล การมีจุดหมาย ในอนาคตที่ชัดเจน รู้จักความ พอเพียง ซึ่งเป็นหลักสำคัญในการดำเนินชีวิตที่ไม่เบียดเบียนตนเองและผู้อื่นมากเกินไป
- 7) ต้องมีเครือข่ายดี ศิลปินที่มีเครือข่ายดีหมายถึง มีเพื่อนฝูงมากมีคนช่วยชี้แนะช่วยสนับสนุนช่วยเหลือและมีแหล่งข้อมูลมากมาย การสร้างเครือข่ายที่ดีและรักษาเครือข่ายเท่ากับว่าเราได้สร้างความมั่นคงให้กับธุรกิจของเรา ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจประเภทใดก็ตาม

จากที่กล่าวมาแล้วข้างต้นจะเห็นได้ว่าคุณลักษณะหรือคุณสมบัติของความเป็นศิลปินที่ประสบความสำเร็จไม่ใช่เป็นสิ่งที่ติดตัวมาแต่กำเนิด แต่เกิดจากการเรียนรู้ ฝึกฝน เพื่อการพัฒนาไปสู่คุณลักษณะที่ดี ดังได้กล่าวมาแล้ว ซึ่งสิ่งเหล่านี้ทุกคนสามารถพัฒนาให้เกิดขึ้นกับตนเองได้

4.2 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผลงานศิลปะ

จำนวนผลงานที่เสร็จสิ้นแล้ว 12 ชิ้นได้ส่งมอบให้ผู้อุปถัมภ์ เนื้อหาในผลงานมีเรื่องราวที่แตกต่างกันของผู้อุปถัมภ์แต่ละท่าน ดังที่ได้กล่าวไปแล้วในบทที่ 3 จำนวนของผู้อุปถัมภ์ 12 ท่าน ได้ถูกกำหนดขึ้นตามจำนวนเดือนในหนึ่งปี เพื่อที่รายได้ของศิลปินจะเพียงพอต่อค่าใช้จ่ายในหนึ่งปี เปรียบได้ว่าศิลปินได้รับเงินเดือนจากผู้อุปถัมภ์ ท่านละ 1 เดือนจนครบในเวลา 1 ปี ระยะเวลา 12 ปีนั้นศิลปินต้องการให้ผู้อุปถัมภ์ได้เห็นถึงพัฒนาการในการทำงานและได้ติดตามความเปลี่ยนแปลงในงานศิลปะของศิลปินโดย เวลา 12 ปี เป็นเวลาครบรอบนักษัตรตามความเชื่อ ซึ่งเชื่อว่า เวลา 12 ปีจะเป็นเวลาที่เห็นการเปลี่ยนแปลงตาม ทฤษฎีวิวัฒนาการทางชีววิทยาด้วย ขนาดผลงาน 12 ตารางเมตรหรือ 1 ตารางเมตรต่อปี เป็นขนาดที่สะดวกต่อการคำนวณพื้นที่ที่ใช้สอย สะดวกต่อการขนส่ง ติดตั้งและงานจิตรกรรมที่มีรูปสี่เหลี่ยมจัตุรัสยังสร้างรูปแบบเฉพาะตัวให้กับศิลปินด้วย การสร้างองค์ประกอบของภาพ ภายใต้รูปสี่เหลี่ยมจัตุรัส ช่วยให้การวางภาพมีลักษณะเฉพาะ

เรื่องการเขียนลายเส้นลงในภาพ จากแนวคิดมนุษยนิยมที่พัฒนามาตั้งแต่ศตวรรษที่ 12 ในยุโรป ทำให้เกิดการตั้งคำถามอย่างมากมายต่อศาสนาและความเชื่อที่มีอยู่เดิม มนุษย์เชื่อมั่นในศักยภาพของตนเองมากยิ่งขึ้นและเชื่อมั่นในเหตุผลที่เป็นวิทยาศาสตร์มากขึ้นด้วย ทำให้เกิดการพัฒนาวงการวิทยาศาสตร์อย่างก้าวกระโดดในช่วงเวลาต่อมา ในขณะที่เดียวกัน ศิลปินผู้สร้างสรรค์งานศิลปะก็มีความเชื่อมั่นในความสามารถและต้องการแสดงตัวตน ให้เห็นประจักษ์จากผลงานของตนเองเช่นเดียวกัน การกำหนดรูปแบบการทำงานให้เป็นที่จดจำก็เกิดขึ้นและพัฒนาต่อมา นอกจากนี้ศิลปินจะพัฒนารูปแบบเฉพาะตัวแล้ว การจารึกลายเส้นของตนเองในงานศิลปะก็เป็นสิ่งจำเป็น เพื่อครอบครองสร้างความเป็นเจ้าของในผลงาน และ เพื่อการสืบค้นทางประวัติศาสตร์ศิลปะด้วย ในโครงการจิตรกรรม 12 ปี ศิลปินมีความตั้งใจจะไม่แสดงลายเส้นของตนเองไว้ในภาพ เพราะต้องการให้เห็นถึงความพยายามสร้างควมมีส่วนร่วมระหว่างศิลปินและผู้อุปถัมภ์ ศิลปินเชื่อว่างานในโครงการนี้ ไม่ใช่เป็นงานของศิลปินโดยลำพังแต่เกิดจากการร่วมสร้างระหว่างศิลปินและผู้อุปถัมภ์ ดังนั้น ศิลปินจึงไม่เขียนลายเส้นเพื่อแสดงความเป็นเจ้าของในงานอย่างไรก็ดี ศิลปินได้

เขียนชื่อผลงาน ขนาด เทคนิคการสร้างสรรค์ และปีที่ผลิตเอาไว้ด้านหลังของผลงานทุกชิ้น แต่ถ้าหากผู้อุปถัมภ์ต้องการบันทึกลายเซ็นของตนเองลงในผลงานก็สามารถทำได้

มูลค่าของงานจิตรกรรม ราคา 10,000 บาท ต่อ 1 ตารางเมตร เป็นราคาที่ตั้งจากความ ต้องการของศิลปิน โดยการคำนวณค่าใช้จ่ายใน 1 เดือนของศิลปินแล้วพบว่าศิลปินมีความ จำเป็นต้องใช้เงินจำนวน 10,000 บาทต่อเดือน ซึ่งมากกว่าเงินเดือนขั้นต่ำของผู้ที่จบการศึกษา ระดับปริญญาโท (ตามตารางแสดงเงินเดือนโดยเฉลี่ยสำหรับผู้สำเร็จการศึกษา ที่ได้กล่าวไว้ในบท ที่ 2) ที่ตั้งราคาไม่แพงมากถ้าเปรียบเทียบกับราคาของงานจิตรกรรมด้วยเทคนิคและขนาดเดียวกัน เพราะต้องการให้ผู้อุปถัมภ์เกิดความรู้สึกไว้วางใจ และมั่นใจว่าจะมีเงินเพียงพอสำหรับจ่ายให้กับ ศิลปินในแต่ละปี ซึ่งเมื่อคำนวณแล้วจะตกเพียงเดือนละประมาณ 833 บาทเท่านั้น

4.3 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับแผนธุรกิจของโครงการจิตรกรรม 12 ปี

1) บทสรุปสำหรับผู้บริหาร (Executive Summary) จิตรกรรมในประเทศไทยเป็นส่วนมาก ผูกอยู่กับเรื่องของความงาม ปรัชญาพุทธศาสนา เป็นเรื่องเฉพาะของผู้ที่มีการศึกษาและมี ฐานะดี จิตรกรรมเข้าถึงได้ยาก อีกทั้งยังมีราคาแพง คุณค่าของจิตรกรรมยังไม่เปิดกว้าง เท่าที่ควร สิ่งนี้ดูเหมือนว่าจะจะเป็นปัญหาแต่ขณะเดียวกัน ก็เป็นโอกาสสำหรับการ สร้างสรรค์ด้วยเช่นกัน ธุรกิจที่กำลังดำเนินงานอยู่ เป็นธุรกิจบริการเกี่ยวกับความคิด สร้างสรรค์ผ่านงานศิลปะ โดย ให้บริการสร้างสรรค์ผลงานด้านจิตรกรรม เพื่อตอบสนอง ความต้องการทางด้านรสนิยมเฉพาะบุคคล และเติมเต็มช่องว่างที่ขาดหายไปของการ สร้างสรรค์ศิลปะในประเทศไทย โดยการผนวกเอาแนวคิดการว่าจ้างผลิตผลงานจิตรกรรม ในยุโรปยุคศตวรรษที่ 16 และศตวรรษที่ 17 มารวมกับแนวคิดด้านการตลาดและการ จัดการสมัยใหม่ในยุคปัจจุบันเกิดเป็นโครงการ “จิตรกรรม 12 ปี” เพื่อตอบสนองความ ต้องการของผู้อุปถัมภ์ และสร้างความมั่นคงทางการเงินให้กับศิลปิน ในคราวเดียวกัน ศิลปินจะสร้างผลงานจิตรกรรมจากความคิดเห็นของผู้อุปถัมภ์ นั้นหมายถึงว่า ผู้อุปถัมภ์ได้ มีส่วน “ร่วมสร้างสรรค์” งานศิลปะไปกับศิลปิน เพื่อให้เกิดการแตกตัวต่อยอด แนวความคิดทางศิลปะต่อไป โครงการนี้เป็นธุรกิจบริการ เน้นการให้ความสำคัญกับลูกค้า “ลูกค้าคือธุรกิจ” (The Customer is the business) ดังที่ปรมาจารย์ด้านการตลาด ปีเตอร์ ดร็กเกอร์ ได้กล่าวไว้ และเป็นการผสานการบริการและสินค้าให้เป็นหนึ่งเดียวกัน การทำ ลูกค้าสัมพันธ์ในธุรกิจนี้จึงมีความสำคัญเป็นอย่างมาก โอกาสทางธุรกิจมีมาก เพราะว่าเป็น นวัตกรรม ที่มีความสร้างสรรค์สูง ใช้กลยุทธ์การทำลูกค้าสัมพันธ์ และ การร่วมสร้าง(Co-Creation) เพื่อจัดสรรประโยชน์ร่วมกัน กลยุทธ์ที่จะทำให้ประสบความสำเร็จก็คือ ความ

จริงใจในการให้บริการของศิลปินและความสม่ำเสมอทั้งแนวความคิดสร้างสรรค์ที่
 แปลกใหม่ตลอดเวลา บนพื้นฐานของจิตรกรรมร่วมสมัย เนื่องจากธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่เน้น
 “ความแตกต่าง” และเน้นศูนย์กลางที่ลูกค้า ซึ่งเฉพาะเจาะจงมาก ในระดับตัวต่อตัว ลูกค้า
 เป้าหมายจึงมีตัวตนชัดเจนและเป็นคนรุ่นใหม่ที่มีความคิดทันสมัยและยืดหยุ่น การคะเน
 ลูกค้าเป้าหมาย เป็นการกำหนดจำนวนเฉพาะเพื่อทดลองศักยภาพการให้บริการที่ดีที่สุด ใน
 โครงการนี้กำหนดลูกค้าเอาไว้เพียง 12 ท่าน ในขั้นเริ่มต้นเป็นไปตามแนวคิดปรัชญา
 เศรษฐกิจพอเพียง ธุรกิจนี้เป็นนวัตกรรม ตัวผลิตภัณฑ์มีลักษณะเฉพาะสูง และมีคุณค่าใน
 ตัวเองในฐานะงานศิลปะ ผลิตภัณฑ์ก็ไม่สามารถเปรียบเทียบหรือแข่งขันได้ เพราะเป็น
 เรื่องคุณค่านามธรรมที่รับรู้ได้เฉพาะบุคคล และมีมูลค่าที่คาดว่าจะงอกเงยขึ้นตาม
 ระยะเวลา จึงทำให้สินค้างานจิตรกรรมเป็นสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการเก็งกำไรในระยะยาว ที่
 มีผลตอบแทนสูงมากกว่าการลงทุนชนิดใด แต่ก็มีความเสี่ยงสูงเช่นเดียวกัน การเข้าตลาด
 ก่อนของศิลปินจะเป็นการช่วงชิงระยะเวลาของการบ่มเพาะมูลค่าทางการตลาดเพื่อ ลด
 ความเสี่ยงในการลงทุน ความคุ้มค่าในเชิงเศรษฐกิจยังน้อย และกำไรไม่ใช่เป้าหมาย เพราะ
 เป็นธุรกิจที่ต้องใช้เวลาสร้างคุณค่าและมูลค่า อีกทั้งผู้ผลิตเองเลือกปรัชญาเศรษฐกิจ
 พอเพียงตามแนวพระราชดำรัส เป็นหัวใจในการทำธุรกิจ ความสามารถในการทำกำไรจึง
 เป็นเพียงผลพลอยได้ เพียงเพื่อให้อยู่ได้อย่างพอเพียง ส่วนความคาดหวังเชิงนามธรรมนั้น
 คือการได้สร้างสรรค์คุณค่าและได้เรียนรู้เกี่ยวกับความคิดระหว่างผู้ผลิตและผู้อุปถัมภ์เพื่อ
 พัฒนาการมีชีวิตอยู่อย่างกลมกลืนและดีงามต่อไป

- 2) ประวัติความเป็นมา (Company Summary) เนื่องจากงานศิลปะ มีศิลปินเป็น
 ผู้ประกอบการตามคำฟัง ภาพลักษณ์และวิสัยทัศน์ของ องค์กรจึงถูกกำหนดโดยศิลปินเพียง
 คำฟัง ประวัติความเป็นมาขององค์กรจึงเริ่มต้นที่ปัจเจกบุคคลคือนายอังกฤช อัจฉริยะโสภณ
 จบการศึกษาด้านจิตรกรรม จากคณะวิจิตรศิลป์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ใช้ชีวิตเป็นศิลปิน
 อิสระที่มีความสนใจหลากหลายทั้งด้านวัฒนธรรม สังคม ปรัชญา และศาสนา มีประวัติ
 การสร้างสรรค์ผลงานศิลปะกว่า 10 ปี มีความพยายามสร้างผลงานศิลปะซึ่งมุ่งเน้นนำเสนอ
 ทัศนคติเกี่ยวกับคุณค่าและความหมายของการมีชีวิตอยู่ในสังคมที่เต็มไปด้วย ความ
 สลับซับซ้อน นำเสนอแนวคิด ด้วยสื่อที่แตกต่างกันและแนวทางที่หลากหลาย ระหว่างการ
 อบรมวิปัสสนา ตามแนวทางของท่านโกเอ็นก้า ณ เมืองเกียวโต ประเทศญี่ปุ่น ช่วง
 ประมาณกลางเดือนสิงหาคม 2547 มีเรื่องเล่าอยู่เรื่องหนึ่งที่ท่านโกเอ็นก้าได้เล่าให้กับผู้ที่
 เข้ารับการอบรม เป็นเรื่องของพี่น้องสองคนที่บิดาได้ยกสมบัติให้ก่อนตายเป็นแหวน 2 วง

วงหนึ่งเป็นแหวนเพชรมีมูลค่ามาก อีกวงหนึ่งเป็นเพียงแหวนเงินธรรมดา พี่ชายได้เลือกเอาแหวนเพชรที่มีค่าไปครอบครอง ส่วนน้องชายก็ได้แหวนเงินไป น้องชายรู้สึกแปลกใจที่บิดาเก็บแหวนทั้งสองเอาไว้คู่กัน เมื่อพลิกดูได้แหวนเงินก็เห็นข้อความเขียนเอาไว้ว่า “This will also change” น้องชายจึงคิดได้ว่า อะไรๆ ก็ต้องเปลี่ยนแปลงไป จึงเตรียมใจและดำรงชีวิตโดยมีสติ ไม่ประมาท ส่วนพี่ชาย ห่วงกังวลเฝ้าระวังระแวดกับทรัพย์สินสมบัติ เมื่อเวลาหลายปีผ่านไปพี่ชายก็เต็มไปด้วยความทุกข์ เพราะทนรับไม่ได้กับ การเปลี่ยนแปลงของชีวิต มีอารมณ์แปรปรวน ส่วนน้องชายเข้าใจสิ่งที่บิดาพยายามจะสอน จึงใช้ชีวิตอย่างปกติสุข จากนิทานเรื่องนี้ ศิลปินกลับมามองดูตัวเอง ซึ่งใช้ชีวิตไปกับความฝันที่จะทำงานศิลปะและดำรงชีพเยี่ยงศิลปิน ทั้งหมดล้วนเป็นจินตนาการ แต่เมื่อมองความเป็นจริงการดำรงชีวิตในฐานะศิลปิน ช่างเป็นเรื่องที่สร้างความขัดแย้ง ทั้งกับตัวเองและผู้คนรอบข้าง ในเมื่อชีวิตไม่มีอะไรยั่งยืน ทุกอย่างก็ต้องเปลี่ยนแปลงไป งานศิลปะก็เช่นเดียวกัน จึงคิดต่อไปว่าจะทำอย่างไรให้ชีวิตสามารถดำรงอยู่ได้ ด้วยการทำงานศิลปะและต้องเป็นศิลปะที่เปลี่ยนแปลงยืดหยุ่นได้ด้วย ในเมื่องานจิตรกรรมล้วนเป็นภาพนิ่ง จะทำอย่างไรให้เห็นการเปลี่ยนแปลงที่เป็นรูปธรรม ในเมื่อชีวิตของคนทีเลือกจะเป็นศิลปิน เป็นชีวิตที่มีความเสี่ยงสูงไม่มีหลักประกันไม่มีความมั่นคง จะทำอย่างไร ที่จะแสดงความมุ่งมั่นตั้งใจ และ หาหลักประกันให้กับชีวิตของตนเองและครอบครัว โครงการจิตรกรรม 12 ปี 12 ชั้น สำหรับ 12 บุคคลสำคัญที่พร้อมจะเสี่ยงไปกับศิลปินจึงเกิดขึ้น งานจิตรกรรมจำนวน 12 ชั้น ขนาดชั้นละ 1x1 เมตร จะถูกจำหน่ายให้กับบุคคลสำคัญที่พร้อมจะเสี่ยงกับศิลปิน 12 ท่าน ในราคาชั้นละ 10,000 บาท ทุกๆ 1 ปี ซึ่งวิธีการนี้ศิลปินจะมีรายได้ต่อปีปีละ 120,000 บาทหรือตกเดือนละ 10,000 เป็นเวลา 12 ปี ในปีแรกงานทั้ง 12 ชั้น จะเป็นผ้าใบที่ถูกวาดเพียง 1 ตารางเมตร และจะถูกวาดเพิ่มขึ้นทุกๆ 1 ตารางเมตรในทุกๆปี ภาพที่จะวาดลงไปนั้น จะเกิดจากการสร้างสรรค์ร่วมกันของผู้อุปถัมภ์และศิลปิน จึงเป็นเรื่องที่น่าตื่นเต้นที่จะเฝ้ารอเพื่อให้เห็นความเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้น

3) การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

- **จุดแข็ง(Strengths)** โครงการนี้มีลักษณะเฉพาะตัว สินค้าและบริการมีความเฉพาะบุคคลไม่สามารถเลียนแบบได้ มีความเป็นต้นฉบับและเป็นหนึ่งเดียว ซึ่งสิ่งนี้ทำให้สินค้าและบริการนี้มีคุณค่าในด้านจิตใจ กลุ่มของลูกค้ามีจำนวนน้อย ในที่นี้มีเพียง 12 ท่านซึ่งได้รับการดูแลเอาใจใส่อย่างเต็มที่ก่อให้เกิดการพัฒนาความสัมพันธ์ส่วนบุคคลระหว่างผู้ประกอบการและผู้รับบริการซึ่งเป็นการสร้างประสบการณ์การมี

ส่วนร่วม ซึ่งประสบการณ์นี้ไม่สามารถผลิตซ้ำได้ และประเมินค่าไม่ได้ จุดแข็งของสินค้าคือ เป็นสินค้าที่มีเพียงชิ้นเดียวในโลก และ ผลิตเพียงครั้งเดียวไม่สามารถผลิตซ้ำได้ อีกทั้งยังเป็นงานทำมือ (hand made) มีลักษณะเฉพาะสูง ผลิตขึ้นเพื่อผู้อุปถัมภ์เฉพาะรายเท่านั้น รูปแบบของโครงการเป็นนวัตกรรม มีคุณค่าเชิงศิลปวัฒนธรรม และสังคม

- **จุดอ่อน(Weaknesses)**โครงการจิตรกรรม 12 ปีมีผลตอบแทนที่เป็นรูปธรรม ด้านการเงินค่อนข้างต่ำ เมื่อเทียบกับระยะเวลาของโครงการที่ยาวนานถึง 12 ปี มีความเสี่ยงสูงที่ผู้อุปถัมภ์จะบอกเลิกสัญญาทั้งนี้ขึ้นอยู่กับบริการของศิลปิน
- **โอกาส(Opportunities)**โครงการนี้เป็นแนวความคิดที่เป็นนวัตกรรมทางด้าน ศิลปะ นั้น จึงเป็นโอกาสที่สำคัญในการพัฒนาให้สามารถเป็นจริงได้และเป็นต้นแบบของการให้บริการสินค้าประเภทงานศิลปะ บุคคลวิธีการในการขายสินค้าประเภทงานศิลปะให้กว้างขวางมากขึ้น
- **อุปสรรค(Threats)** อุปสรรคของโครงการได้แก่ ระยะเวลาที่ยาวนานถึง 12 ปี ซึ่งมีความเสี่ยงสูงในหลายๆด้าน เช่นสภาพเศรษฐกิจ สังคม การเมืองของประเทศ ที่จะมีการกระทบต่อการซื้อสินค้าและบริการประเภทงานศิลปะผลลัพธ์จากการวิเคราะห์สถานการณ์จะช่วยให้ทราบถึง ความเป็นไปได้และแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของการดำเนินธุรกิจที่เป็นประโยชน์ในการกำหนดกลยุทธ์ด้านต่างๆ ของกิจการ

4) วัตถุประสงค์และเป้าหมายทางธุรกิจเป้าหมายโดยรวมคือสามารถสร้างประสบการณ์ ความพึงพอใจ และการมีส่วนร่วมให้กับผู้อุปถัมภ์ในสินค้าประเภทงานศิลปะ(จิตรกรรม)ได้

5) เป้าหมายเฉพาะด้าน ได้แก่ การบรรลุแผนการตลาด เพื่อเป็นกรณีศึกษา ในการใช้ วิธีการทางการตลาดกับการสร้างงานศิลปะ นำมาประยุกต์ใช้กับการสร้างสรรค์ศิลปะได้ เห็นผลภายใน 1-3 ปี

6) เป้าหมายและแผนทางผลิต ศิลปินสามารถผลิตงานศิลปะได้ตามเวลาที่กำหนด ในคุณภาพที่เกินความคาดหมายของผู้อุปถัมภ์ ภายใน 1 ปี

- 7) เป้าหมายและแผนการจัดการด้านองค์กรและกำลังคน สามารถขยายกำลังการผลิตงานศิลปะ(จิตรกรรม) ในคุณภาพสูงสุด โดยใช้ทรัพยากรอย่างจำกัดและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม ภายใน 3-5 ปี
- 8) เป้าหมายและแผนการเงิน สามารถหารายได้เพียงพอสำหรับการบริหารจัดการ และขยายขีดความสามารถได้ ในคุณภาพที่สูงขึ้น ภายใน 3-5 ปี
- 9) แผนการตลาด สินค้าและบริการอยู่ในตลาดระดับบนกลุ่มลูกค้าเป็นผู้มีการศึกษา เช่น อาจารย์ นักวิชาการ นักลงทุน นักสะสมผลงานศิลปะที่มีรายได้สูงมีความรู้และมึรสนิยม มีแนวคิดทันสมัย เปิดกว้างและต้องการพัฒนาความคิดสร้างสรรค์ ลูกค้าเป้าหมายหลักคือ ศิลปินไทยร่วมสมัย เป้าหมายรองคือ นักวิชาการ นักสะสมผลงานศิลปะ และผู้ที่อยู่ในวงการศิลปะ ในอนาคตมีความตั้งใจจะขยายไปสู่บุคคลภายนอกและประชาชนทั่วไป

การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดและกิจกรรมทางการตลาด

กิจกรรมทางการตลาดใช้วิธีประชาสัมพันธ์แบบตัวต่อตัว เข้าถึงตัวของผู้อุปถัมภ์ แสดงตัวอย่างผลงานที่ผ่านมาในอดีต และกลยุทธ์อีกประเภทหนึ่งที่น่าสนใจนำมาใช้สนับสนุนการขายสินค้าและบริการของโครงการนี้คือ การสร้างสรรค์งานศิลปะในรูปแบบอื่นๆ ตามที่โอกาสอำนวย เพื่อสร้างความเชื่อมั่น ในตัวของผู้ประกอบการว่าจะสามารถสร้างผลงานสนองความพึงพอใจของผู้อุปถัมภ์ได้อย่างครบถ้วน

10) การจัดการและโครงสร้างองค์กร (Management and Organization)

เนื่องจากเป็นปัจเจกบุคคล หน้าที่รับผิดชอบในการตัดสินใจทั้งหมดขึ้นอยู่กับตัวบุคคลเพียงคนเดียวคือศิลปิน ในการพัฒนาแบบจำลองธุรกิจศิลปะนี้ การจัดการได้เน้นที่ศิลปินเป็นศูนย์กลาง โดยที่การวางแผน การตลาด แผนการผลิต แผนการจัดการ และแผนการเงิน ยังไม่สามารถดำเนินงานอย่างเต็มรูปแบบ เป็นเพียงแต่การยืมรูปแบบทางการจัดการสมัยใหม่ มาใช้กับศิลปินอิสระ ซึ่งบางอย่างสามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้ ให้เหมาะสมกับพฤติกรรมของผู้อุปถัมภ์ในแต่ละกรณีไป

11) การดำเนินงานกิจการ (Operation)

แผนการผลิต ขึ้นอยู่กับลักษณะของผลงานแต่ละชิ้นของแต่ละผู้อุปถัมภ์ โดยเลือกใช้วัตถุดิบคุณภาพดี คำนึงถึงการเก็บรักษาระยะยาว

การจัดซื้อวัตถุดิบจากร้านค้าที่มีความน่าเชื่อถือ ใช้สินค้าที่มีคุณภาพปานกลางค่อนข้างดี ในการสร้างสรรค์งานศิลปะ เช่น สีน้ำมัน พู่กันและผ้าใบ

12) แผนการเงิน (Finance Plan)

ข้อกำหนดสมมติฐาน ประมาณการ

- งบกำไรขาดทุน ขึ้นอยู่กับวัสดุที่ใช้ในแต่ละชิ้นงานและส่วนมากเป็นต้นทุนค่าบริการ เช่น การเดินทาง และค่าใช้จ่ายส่วนตัวของศิลปิน
- แหล่งที่มาของเงินทุน มาจากเงินสำรองส่วนตัวของศิลปิน ไม่ได้เป็นเงินกู้ และใช้เงินทุนในการเริ่มผลิตไม่มาก นับว่าลดความเสี่ยงในการเริ่มต้นธุรกิจได้มาก คือ เมื่อมีการสั่งซื้อจึงจะเริ่มผลิตสินค้า ทำให้ความเสี่ยงในการผลิตและขายไม่ได้แทบจะไม่มี ยกเว้นในกรณีที่ลูกค้ายกเลิกสัญญา ซึ่งในปีแรกนี้ ยังไม่เกิดกรณียกเลิกสัญญา
- จุดคุ้มทุนและระยะเวลาคืนทุน เริ่มต้นตั้งแต่ปีที่ 2 ของโครงการ เนื่องจากในปีแรก การลงทุนส่วนมากเป็นค่าอุปกรณ์ (โปรดดูตาราง 4.4 ตารางแสดงรายรับรายจ่ายของโครงการจิตรกรรม 12 ปี) ซึ่งอุปกรณ์สามารถใช้ได้นาน จุดคุ้มทุนจากการคาดคะเนจึงเริ่มต้นในปีที่ 2 ซึ่งจะมีค่าใช้จ่ายเพียงค่าเดินทางและค่าขนส่งสินค้าเท่านั้น

13) ความเสี่ยง (Critical Risks) ถ้าจะกล่าวถึงปัจจัยภายนอกที่มีผลกระทบต่อธุรกิจ เช่น ภาวะเศรษฐกิจโดยรวม อัตราเงินเฟ้อ อัตราดอกเบี้ย ก็อาจจะกล่าวได้ว่า ธุรกิจนี้มีความเสี่ยงต่ำ เนื่องจากการติดต่อจากผู้ผลิตสินค้าถึงลูกค้าโดยตรง การบริการและการขนส่งก็กระทำโดยผู้ประกอบการเองทั้งหมด จึงมีความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอกค่อนข้างต่ำ ส่วนความเสี่ยงจากคู่แข่งในตลาด ก็ยังไม่มีเนื่องจากลักษณะที่เป็นเฉพาะตัวของสินค้าทำให้เลียนแบบได้ยาก และเป็นธุรกิจที่ต้องอาศัยความสัมพันธ์ส่วนบุคคลทำให้โอกาสที่คู่แข่งจะเสนอสินค้าและบริการที่ใกล้เคียงกันเป็นไปได้ยาก

14) แผนฉุกเฉินหรือแผนสำรอง หากการดำเนินงานไม่เป็นไปตามที่คาดไว้ เช่นเมื่อส่ง มอบ ผลงานแล้วไม่ได้รับเงินค่าสินค้าตามกำหนดเวลา ศิลปินก็ปรับเปลี่ยนจากการซื้อด้วยเงิน เป็นการแลกเปลี่ยนผลงาน หรือแลกเปลี่ยนเป็นสินค้าด้วยตัวเอง ประเภทอื่นๆ

4.4 ตารางแสดงรายรับ รายจ่ายของโครงการจิตรกรรม 12 ปี (ปีที่ 1)

รายการ	จำนวน	ราคา	รวม	หมายเหตุ
สีน้ำมันยี่ห้อ Georgian ขนาด 225 ml.	20	550	11,000	
ผ้าใบขนาด 1.2 x 10 เมตร	12	2,600	31,200	
ฟูกัน	10	50	500	
เฟรมไม้ขนาด 1 x 1 เมตร	12	300	3600	
ค่าเดินทางเชียงราย-เชียงใหม่	10	520	5,200	
ค่าเดินทางเชียงราย-กรุงเทพฯ	4	3,400	13,600	
ค่าผ้าดิบห้องงาน	40	60	2,400	
ค่าพลาสติกบับเบิ้ลห้องงาน	1	660	660	
ค่าขนส่งรวมสินค้า	12	1,200	14,400	
รวมเป็นเงินต้นทุน			82,560	
รายรับ			120,000	
คงเหลือสุทธิ			37,440	

จากตารางจะเห็นได้ว่า ในปีแรกเหลือเงินเพียง 37,440 บาท หากเปลี่ยนเป็นเงินเดือน 12 เดือนจะอยู่ที่เดือนละ 3,120 บาท แต่ในปีต่อไป ค่าใช้จ่ายในส่วนของสีน้ำมัน ผ้าใบ ผ้าดิบห้องงานและพลาสติกบับเบิ้ลห้องงานรวมถึงค่าเดินทางก็ลดน้อยลง โดยการคำนวณคร่าวๆ ดังนี้

4.5 ตารางแสดงรายรับ รายจ่ายของโครงการจิตรกรรม 12 ปี (คาดคะเนในปีที่ 2)

รายการ	จำนวน	ราคา	รวม	หมายเหตุ
เฟรมไม้ขนาด 1 x 1 เมตร	12	300	3600	
ค่าเดินทางเชียงราย-เชียงใหม่	5	520	2,600	
ค่าเดินทางเชียงราย-กรุงเทพฯ	2	3,400	6,800	
ค่าขนส่งรวมสินค้า	12	1,200	14,400	
รวมเป็นเงินต้นทุน			27,400	
รายรับ			120,000	
คงเหลือสุทธิ			92,600	

จากตารางจะเห็นได้ว่า ในปีที่ 2 เหลือเงิน 92,600 บาท หากเปลี่ยนเป็นเงินเดือน 12 เดือนจะอยู่ที่เดือนละ 7,716 บาท ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปีแรกมากกว่า 1 เท่าตัว ถึงแม้ว่ารายได้จะน้อยแต่ผลงานกลับมีมูลค่าเพิ่มมากขึ้นตามระยะเวลา ถึงแม้ว่าผู้ประกอบการจะไม่ได้รับผลประโยชน์ทางตรงต่อมูลค่าผลงานที่เพิ่มสูงขึ้นตามระยะเวลา แต่ก็ยังเป็นผลดีในทางอ้อม ซึ่งผู้ประกอบการสามารถนำไปอ้างอิงกับผู้อุปถัมภ์รายใหม่ๆ เพื่อหาผู้อุปถัมภ์เพิ่มเติม การที่ราคาของผลงานศิลปะจะเพิ่มขึ้นหรือไม่ขึ้นอยู่กับระยะเวลาการทำงานของศิลปินและความน่าเชื่อถือในตัวศิลปินด้วย ซึ่งในกรณีนี้ไม่สามารถวัดเชิงปริมาณได้ แต่สามารถคาดคะเนได้จากสถิติราคาผลงานที่เพิ่มขึ้นตามจำนวนระยะเวลาการทำงานของศิลปิน (ดูจากตาราง 4.6 ตารางสถิติราคาผลงานศิลปะของศิลปิน)

4.6 ตารางสถิติราคาผลงานศิลปะของศิลปิน

ปี พ.ศ	ชื่อนิทรรศการ, สถานที่แสดงผลงาน	ราคาผลงาน (บาท)
2543	โฉมหน้าไทย, 9อาร์ต แกลลอรี่ เชียงราย	1,000
2544	เชียงรายเมืองของฉัน, โรงแรมเฝ้าวัฒนา เชียงราย	4,000
2545	กาลครั้งหนึ่ง, นำทองแกลลอรี่ กรุงเทพฯ	8,000
2546	Archetype, อักโก๊ะ แกลลอรี่ กรุงเทพฯ	10,000
2547	7A, 9อาร์ต แกลลอรี่ เชียงราย	12,000

โครงการจิตรกรรม 12 ปี มีลักษณะของสินค้าและบริการที่เป็นนวัตกรรมทางด้านศิลปะการนำมาเปรียบเทียบกับวิธีการคำนวณทางการเงินและทดลองใช้แผนการตลาดเพื่ออธิบายขอบเขตของธุรกิจนั้น จะไม่สามารถหาคำตอบเกี่ยวกับผลตอบแทนที่จะได้รับเป็นตัวเลขนอย่างชัดเจนเนื่องจากธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับศิลปะนั้น ราคาของสินค้า(งานศิลปะ)ขึ้นอยู่กับความพอใจ ไม่ได้ขึ้นอยู่กับราคาต้นทุนของวัตถุดิบ

ความเสี่ยงของโครงการขึ้นอยู่กับปัจจัยภายนอกที่ควบคุมไม่ได้คือ สภาพเศรษฐกิจของผู้อุปถัมภ์ เนื่องจากสัญญาเปิดโอกาสให้ผู้อุปถัมภ์ยกเลิกสัญญาได้โดยไม่มีข้อผูกมัด นั้นแสดงว่าถ้าหากศิลปินต้องพึ่งพิงรายรับจากโครงการเพียงอย่างเดียวก็จะเป็นการเสี่ยงจนเกินไป และการที่ศิลปินเปิดโอกาสให้ผู้อุปถัมภ์บอกเลิกสัญญาได้นั้น เนื่องจากศิลปินต้องการแสดงออกถึงความจริงใจต่อการสร้างสรรค์ และเรียกร้องความจริงจังในการสนับสนุนความคิดสร้างสรรค์โดยไม่ต้องการผูกมัด

การสร้างรูปแบบของสัญญาขึ้นก็เป็นเพียงการลดข้อจำกัดในการพูดคุยถึงรูปแบบและเนื้อหาของงานศิลปะ และทำให้ประชาชนที่ไม่คุ้นเคยต่อรูปแบบของโครงการศิลปะ สามารถเข้าใจเนื้อหาและวิธีการของโครงการได้ง่าย

ในการศึกษานี้ มีความพยายามที่จะนำสินค้าและบริการทางศิลปะมาปฏิบัติการในรูปแบบที่มีกระบวนการชัดเจนเป็นรูปธรรม แต่อย่างไรก็ดี งานศิลปะก็ยังเป็นเรื่องของการประเมินเชิงคุณภาพมากกว่าเชิงปริมาณ

สิ่งที่เห็นได้อย่างชัดเจนคือผลตอบแทนที่เป็นจำนวนเงินของโครงการเมื่อคำนวณอย่างคร่าวๆออกมาแล้ว มีผลตอบแทนค่อนข้างน้อยเมื่อเทียบกับระยะเวลาและแรงงานที่ต้องเสียไป แต่หากมองในแง่ของพัฒนาการและประโยชน์ที่จะได้รับต่อส่วนรวม นับได้ว่าโครงการนี้เป็นจุดเริ่มต้นที่ศิลปะจะขยายพื้นที่ทางความหมายของตัวเอง และทำให้ประชาชนโดยทั่วไปได้มีโอกาสเห็นความเป็นไปได้ใหม่ๆในการเสนอแนวความคิดเชิงศิลปะ เป็นการจุดประเด็นทางความคิดเกี่ยวกับคุณค่าและสถานภาพของศิลปินในยุคปัจจุบัน ซึ่งการสะท้อนให้เห็นสภาพการณ์ร่วมสมัย เช่นนี้เป็นหน้าที่ที่ศิลปินพึงกระทำในฐานะผู้นำทางวัฒนธรรม

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright© by Chiang Mai University
All rights reserved