



รูปแกะสลักทิวทัศน์ชนบท

รูปที่ 4.7 งานแกะสลักประเภททิวทัศน์ชนบท

นอกจากนี้ที่ชาวบ้านก๊วแลน้อยมีความภาคภูมิใจในความเป็นช่างของพวกเขา คือ การได้แกะสลักหน้าบัน ประติมากรรม หน้าต่าง โปสถ์ วิหาร ของวัดวาอารามที่ช่างบอกว่าเป็นความภาคภูมิใจที่ได้แสดงฝีมือไว้ยังศาสนสถานที่ชาวพุทธไปเคารพกราบไหว้พระพุทธรูปศาสนาที่ประดิษฐานในโบสถ์ วิหารแล้วยังได้แสดงฝีมือไว้ให้คนรุ่นหลังได้พบเห็นอีกด้วย

4.1.8.5 การจัดกลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลัก

จากการจัดเวทีกลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลักและผู้ที่เกี่ยวข้องในหมู่บ้านก๊วแลน้อย ในวันที่ 13 มิถุนายน 2547 มีสมาชิกกลุ่มและผู้ที่เกี่ยวข้องเข้าร่วมแสดงความคิดเห็น และให้ข้อมูลในการสัมภาษณ์ ถาม – ตอบ ข้อสัมภาษณ์ตามโครงสร้าง จำนวน 26 คน (ดูในภาคผนวกหน้า 160) ซึ่งข้อมูลที่รวบรวมได้มีดังนี้

1) ประวัติความเป็นมาของกลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลักบ้านก๊วแลน้อย

ปัจจุบันบ้านก๊วแลน้อยมีกลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลัก 2 กลุ่ม คือ กลุ่มสหกรณ์ผลิตไม้สับป่าตอง และกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมไม้แกะสลักบ้านก๊วแลน้อย ผู้วิจัยจะทำการศึกษา กลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมไม้แกะสลักบ้านก๊วแลน้อยเป็นกรณีศึกษา

กลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมไม้แกะสลักบ้านกิ้วแลน้อยได้รับการส่งเสริมให้จัดตั้งเป็นกลุ่มออมทรัพย์จากพัฒนาชุมชน อำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ เมื่อเดือนมกราคม พ.ศ. 2541 จัดตั้งเป็นกลุ่มออมทรัพย์วิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมไม้แกะสลักบ้านกิ้วแลน้อยเพื่อให้สมาชิกกลุ่มสามารถมีสิทธิใช้ไม้หวงห้ามในการแกะสลักจากกรมป่าไม้ได้อย่างถูกต้องตามกฎหมาย และมีเป็นการรวมกลุ่มเพื่อสืบทอดและอนุรักษ์หัตถกรรมไม้แกะสลักของหมู่บ้าน สมาชิกเริ่มแรก 88 คน มีการออมทรัพย์จากสมาชิกหุ้นละ 100 บาท จากสมาชิกทุกคนรวม 8,800 บาท เพื่อเป็นทุนในการดำเนินงานของกลุ่ม

สมาชิกกลุ่มได้แยกตัวออกมาจากการเป็นสมาชิกสหกรณ์เมื่อเดือนเมษายน พ.ศ. 2540 และได้มารวมตัวกันจัดตั้งเป็นกลุ่มออมทรัพย์วิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมไม้แกะสลักบ้านกิ้วแลน้อย

ในระยะเริ่มแรกในปี พ.ศ. 2541 กลุ่มฯมีการดำเนินงานที่เป็นไปด้วยดี สมาชิกความกระตือรือร้นในการทำงาน และการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ก็ดำเนินไปด้วยดี

ต่อมาในปี พ.ศ. 2542 กลุ่มมีการดำเนินงานที่ไม่ตรงตามลักษณะรูปแบบสหกรณ์ เนื่องจากสมาชิกกลุ่มมีลักษณะเป็นผู้ประกอบการรายเดี่ยว และไม่ได้ขายผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลักผ่านร้านค้ากลุ่ม ทำให้ร้านค้ากลุ่ม ไม่มีรายได้จากควรรหัก การจำหน่ายสินค้าของสมาชิกทำให้โครงสร้างการบริหารงานในลักษณะสหกรณ์ดำเนินไปได้ไม่ดีเท่าที่ควร กลุ่ม ได้รับเงินสนับสนุนจากกองทุนช่วยเหลือผู้ยากลำบาก SIF เป็นจำนวนเงิน 500,000 บาท เพื่อนำมาช่วยเหลือผู้มีเงินทุนน้อยในการประกอบอาชีพแกะสลัก โดยการให้กู้ยืมไม่มีดอกเบี้ยและให้ชำระคืนภายใน 2 ปี ปัจจุบันทางกลุ่มได้ชำระคืนให้แก่กองทุนทั้งหมดแล้ว กลุ่มมีทุนเรือนหุ้นเดิมและจากการสทบพจากกองทุน SIF ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2541 ถึง 2543 จำนวน 508,800 บาท ได้นำมาจัดสร้างร้านค้าของกลุ่มเพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม และขอใบอนุญาตหรือมีไว้ในครอบครองเพื่อการค้าซึ่งสิ่งประดิษฐ์เครื่องใช้หรือสิ่งอื่นใดบรรดาที่ทำด้วยไม้หวงห้ามเป็นเงิน 55,000 บาท กลุ่มมีเงินคงเหลือ 453,800 บาท ได้นำมาซื้อไม้เพื่อนำมาผลิตผลิตภัณฑ์ของกลุ่มฯ และได้แบ่งให้สมาชิกที่ต้องการกู้ยืมเป็นไปเป็นทุนในการซื้อไม้แกะสลักของตนเอง

พ.ศ. 2543 กลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลักได้จัดตั้งร้านค้าของกลุ่มภายในบริเวณบ้านนางสิวพร ทองจ๋าม ซึ่งเป็นประธานกลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลัก ซึ่งอยู่ติดกับถนนภายในชุมชน โดยเปิดเป็นร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์แกะสลักของกลุ่ม ซึ่งนางสิวพร ทองจ๋าม ไม่คิดค่าเช่า แต่สมาชิกกลุ่มได้ตกลงกันที่จะช่วยบำรุง เรื่องค่าน้ำ ค่าไฟ ทั้งหมดของร้านค้ากลุ่ม ซึ่งกลุ่มมีรายได้จากการหัก 3% ของยอดฝากขายผลิตภัณฑ์ร้านค้ากลุ่มฯ ซึ่งเงินส่วนนี้ยังใช้เป็น สวัสดิการให้แก่คณะกรรมการและสมาชิกกลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลักด้วย

ในการเปิดร้านจำหน่ายสินค้าและสลักทางกลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลักจะร่วมกันออกค่าใช้จ่ายทั้งหมดถ้าหากมีค่าใช้จ่ายเกิดขึ้น และสมาชิกกลุ่มจะทำการผลัดเปลี่ยนกันมาทำหน้าที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์คนละ 2 วันจนครบจำนวนสมาชิก

ในเดือนมีนาคม พ.ศ. 2544 กลุ่มมียอดเงินที่หักจากการขายตั้งแต่ปี 2541 ถึง 2544 รวมเป็นเงิน 4,200 บาท ทางกลุ่มได้ตกลงนำเงินที่มีอยู่ไปซื้อเครื่องอุปโภคบริโภคมาจำหน่ายให้แก่สมาชิกเป็นเงินเชื่อโดยจ่ายชำระเป็นรายเดือนจึงได้มอบหมายให้ นางสาวพร ทองจ๋าม ประธานกลุ่ม และนางเรณู ดงคำฟู ฝ่ายการเงินไปดำเนินการ

ต่อมาในปี พ.ศ. 2545 ทางกลุ่มได้รับเงินสนับสนุนจากสหกรณ์จังหวัดเชียงใหม่ เป็นเงิน 45,000 บาท โดยให้เป็นเงินสูญเปล่า เพื่อให้กลุ่มใช้สำรองใช้จ่ายในการทำไม้แกะสลักทางสมาชิกกลุ่มจึงได้นำเงินส่วนนี้มาให้สมาชิกได้กู้ยืมเพื่อจะได้เป็นทุนสำรองของกลุ่มตลอดไป

ในด้านผลิตภัณฑ์ของกลุ่มได้รับรางวัลชนะเลิศอันดับที่ 1 ประเภทการตกแต่งร้านหัตถกรรมแกะสลักผลิตภัณฑ์ไม้ทั่วไป ในการประกวดแข่งขันหัตถกรรมแกะสลักผลิตภัณฑ์ไม้ของอำเภอสันกำแพง ครั้งที่ 1 ระหว่างวันที่ 5 -7 ธันวาคม พ.ศ. 2543 และได้รับรางวัลชนะเลิศอันดับ 2 ด้านคุณภาพในการประกวดประเภท ตัวอักษรพันธุ์ไม้มงคลพระราชทาน ในงานประกวดเดียวกัน ต่อมาได้รับเลือกเป็น หนึ่งในตำบล หนึ่งในผลิตภัณฑ์ ขององค์การบริหารส่วนตำบลบ้านแม่อำเภอสันป่าตอง จังหวัดเชียงใหม่ ในวันที่ 9 เมษายน 2545 และในวันที่ 1 สิงหาคม พ.ศ. 2545 ทางกลุ่มยังได้รับอนุญาตให้ใช้ตราสัญลักษณ์ผลิตภัณฑ์เมืองเชียงใหม่ (Chiang Mai Brand) ซึ่งออกให้โดยนายโกสินทร์ เกษทอง ผู้ว่าราชการจังหวัดเชียงใหม่ นอกจากนี้กลุ่มยังได้รับรางวัลระดับ 5 ดาว ในการประกวดแข่งขันหัตถกรรมไม้แกะสลักประเภทช่างลีลา ในงานหัตถกรรมภาคเหนือจากกรมพัฒนาชุมชน วันที่ 28 สิงหาคม พ.ศ. 2546

2) วัตถุประสงค์ในการจัดตั้งกลุ่ม

ในการจัดตั้งกลุ่มสมาชิกหัตถกรรมไม้แกะสลักนั้น เพื่อให้กลุ่มและสมาชิกมีสิทธิในการใช้ไม้หวงห้ามในการแกะสลักจากกรมป่าไม้ได้อย่างถูกต้องตามกฎหมายแล้ว กลุ่มยังมีความต้องการที่จะให้หน่วยงานของรัฐได้เข้ามาสนับสนุนงานหัตถกรรมไม้แกะสลักของกลุ่มให้ถูกทิศทาง เช่น การส่งเสริมด้านการขาย ด้านการตลาด และด้านการเงิน เนื่องจากทุนในการดำเนินงานของกลุ่มมีสำรองไว้น้อย ซึ่งงานที่ผลิตแต่ละชิ้นต้องใช้เวลาาน กอปรกับในชุมชนไม่มีนักท่องเที่ยวเข้ามาเที่ยวเหมือนบ้านถวาย จึงทำให้การจำหน่ายค่อนข้างยากลำบาก เพราะต้องรอพ่อค้าคนกลางเข้ามาซื้อที่ศูนย์ของชุมชนเป็นบางครั้งเท่านั้น

จากวัตถุประสงค์ดังกล่าว นางสาวพร ทองจ๋าม, (เวทีชาวบ้าน 13 มิ.ย. 47) กล่าวว่ “...ถ้าการดำเนินงานเป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ทางกลุ่มคิดว่า การพัฒนาคุณภาพ

ชีวิตคงจะดีขึ้นได้ ทั้งนี้ทางกลุ่มต้องมีการทำงานร่วมกันอย่างจริงจังจึงมีจุดมุ่งหมายเดียวกันไปตลอด เพื่อสนองความต้องการของกลุ่มและพัฒนาตนเอง โดยใช้ศักยภาพที่ตนเองมีอยู่อย่างเต็มที่เพื่อนำไปสู่ความสำเร็จและเป้าหมายในชีวิตของตนเองที่สมบูรณ์...” นางกันตี ดงเย็น, (เวทีชาวบ้าน 13 มิ.ย. 47) ได้กล่าวต่ออีกว่า “...การจัดตั้งกลุ่มนอกจากที่สมาชิกบางท่านได้กล่าวมาแล้ว ยังเพื่อผลตอบแทนทางเศรษฐกิจ เป็นการหาเลี้ยงชีพตนเองและครอบครัวโดยมีรายได้และค่าตอบแทนสามารถนำไปใช้ในปัจจัยสี่ของการดำรงชีวิตได้...” นางเพ็ญผกา ดงใหญ่, (เวทีชาวบ้าน 13 มิ.ย. 47) ได้กล่าวเสริมว่า “...การมีกลุ่มพวกเรามีได้คิดถึงแต่เพียงเศรษฐกิจอย่างเดียวแต่ยังมีจุดมุ่งหมายในทางสังคมให้เกิดการรวมกลุ่ม การมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็นและบทบาทหน้าที่ที่มีความสมานสามัคคีกลมเกลียว งานจึงมีความผูกพันกับชีวิตของพวกเขาโดยที่งานมีอิทธิพลต่อคุณค่าและความหมายของชีวิต งานเป็นส่วนสำคัญของชีวิต และนำมาซึ่งความสุขและความสำเร็จในชีวิต...”

นอกจากนี้ทางกลุ่มยังกล่าวอีกว่า หากกลุ่มคนในชุมชนสามารถบรรลุวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้การพัฒนาคุณภาพชีวิตก็จะดีขึ้นตามลำดับ และเมื่อคนในชุมชนมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นชุมชนก็เกิดความเข้มแข็งสามารถพึ่งพาตนเองได้โดยไม่ต้องนักรอให้ใครเข้ามาช่วยเหลืออีกจากการกล่าวของ นายสมบุญ เรือนคำ, (เวทีชาวบ้าน 13 มิ.ย. 47)

สำหรับความช่วยเหลือของกลุ่มต่อชุมชนนั้นบทบาทของกลุ่มต่อชุมชนเป็นไปในรูปแบบของการให้เงินสนับสนุนในกิจกรรม ต่าง ๆ ของชุมชน ซึ่งเป็นเงินทุนของกลุ่มจากการหักร้อยละ 3 จากมูลค่าการจำหน่ายสินค้าของสมาชิกกลุ่ม เช่นงานประเพณีลอยกระทงงานวันเด็ก เป็นต้น นอกจากนี้กลุ่มฯยังได้มีการช่วยเหลือด้านแรงงานจากกลุ่มสมาชิกเช่น แรงงานในการปักกวาดซากไฟไหม้บ้านของสมาชิก แรงงานในการปักกวาดเมื่อมีการจัดกิจกรรม เป็นต้น

3) หน้าที่และโครงสร้างของกลุ่ม

ลักษณะของธุรกิจหัตถกรรมไม้แกะสลักของกลุ่ม มีลักษณะการรวมกลุ่มในรูปแบบสหกรณ์ซึ่งมีการบริหารจัดการองค์กรของกลุ่มให้เป็นไปตามกฎ ระเบียบ ข้อบังคับ ของ โดยมีโครงสร้างและตำแหน่งขององค์กรในรูปแบบสหกรณ์ซึ่งการคัดเลือกคณะกรรมการกลุ่ม จะมีการประชุมใหญ่ของสมาชิกกลุ่มเพื่อทำการคัดเลือกกรรมการให้เข้ามาดำรงตำแหน่งแต่ละตำแหน่ง

ในการคัดเลือกคณะกรรมการของกลุ่มโดยจะทำการคัดเลือกบุคคลให้ครบตามจำนวนตำแหน่งทั้งหมดของคณะกรรมการ จากนั้นจะให้สมาชิกคัดเลือกบุคคลที่ถูกคัดเลือกตามความเหมาะสมของแต่ละตำแหน่งโดยการยกมือให้คะแนน ซึ่งแต่ละตำแหน่งจะพิจารณาตามคุณสมบัติต่างๆ เช่น ตำแหน่งประธานกลุ่ม จะต้องเป็นผู้ที่มีความเสียสละให้กลุ่ม เป็นที่นับถือของสมาชิกทุกคน สามารถติดต่อประสานงานกับหน่วยงานราชการได้ ตำแหน่งรองประธาน ต้องมี

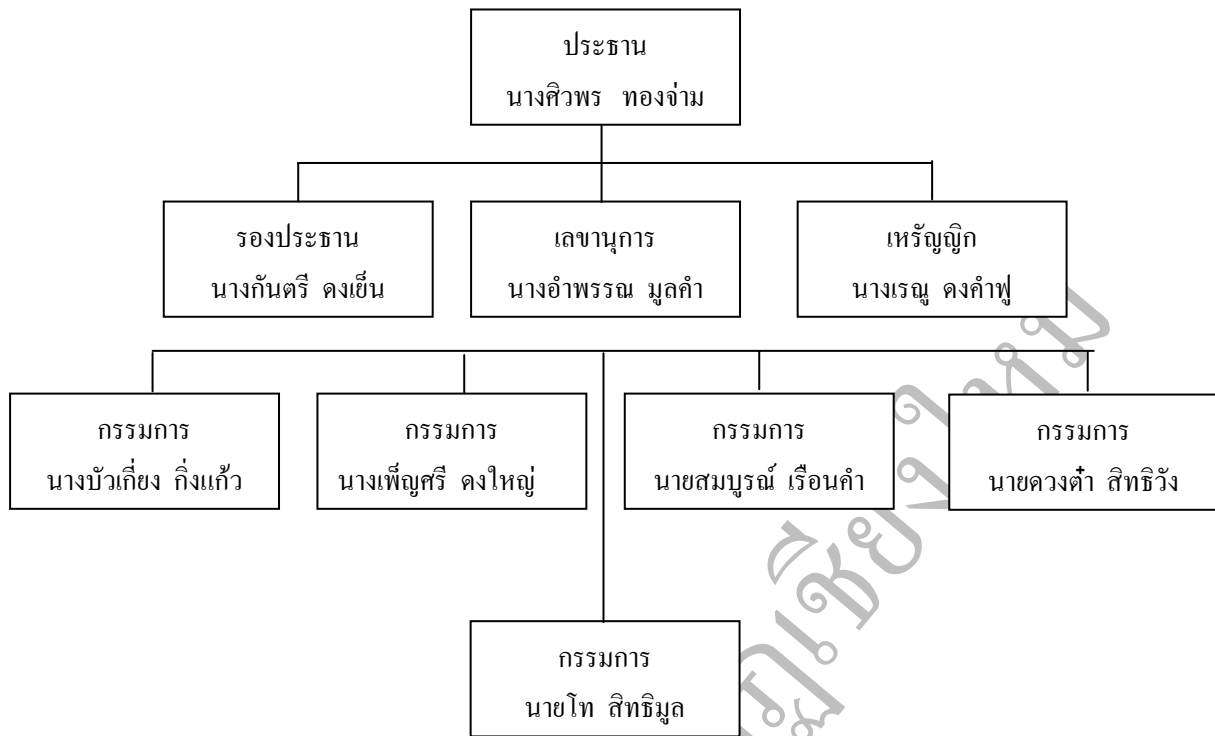
คุณสมบัติที่สามารถทำหน้าที่ทำงานแทนประธานได้หากประธานติดธุระ เลขานุการเป็นผู้สามารถ
จัดบันทึกการประชุมต่างๆ และออกหนังสือราชการได้ ส่วนเหรียญกิตติมศักดิ์ต้องเป็นบุคคลที่มีความ
ซื่อสัตย์ สามารถเก็บเงินกลุ่ม ได้ และคณะกรรมการต่างๆ จะต้องเป็นผู้ที่สามารถเข้าร่วมประชุม
ต่างๆ ของกลุ่ม ได้และมีความเสียสละในการทำงานกลุ่ม

กลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลักมีการประชุมสามัญประจำปีๆละ 1 ครั้ง ในช่วง
เดือนพฤษภาคม เป็นการประชุมเกี่ยวกับผลการดำเนินงาน นอกจากนี้ยังมีการประชุมวิสามัญอีก 4
ครั้ง โดยมีวาระการประชุมเกี่ยวกับด้านการเงิน การปรับปรุง และการวางแผนการผลิตและ
การตลาดของกลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลัก ในปีต่อไป

ตั้งแต่ปี 2541 ถึง 2543 กลุ่ม มีการคัดเลือกคณะกรรมการ จากการประชุมใหญ่
สามัญประจำปี คณะกรรมการมีวาระ 2 ปี โดยมีคณะกรรมการฝ่ายต่าง ๆ ดังนี้ คือ ประธาน รอง
ประธาน เลขานุการ เหรียญกิตติมศักดิ์ ประธานสัมพันธ์ อย่างละ 1 ตำแหน่ง และคณะกรรมการอีก 5
ตำแหน่ง

ในปี 2547 ได้มีการคัดเลือกคณะกรรมการกลุ่มขึ้นมาใหม่ซึ่งกลุ่มวิสาหกิจ
ชุมชนหัตถกรรมไม้แกะสลักบ้านกิ้วแลน้อยได้คัดเลือก นางศิวพร ทองจ๋าม ดำรงตำแหน่ง
ประธานกลุ่ม ซึ่งนางศิวพร ทองจ๋าม เคยได้รับเลือกเป็นประธานมาแล้วตั้งแต่ปี 2541 ถึง 2544
รวมเป็น 2 สมัยด้วยกัน และได้กลับมารับตำแหน่งประธานในปี พ.ศ. 2547 นี้อีกครั้ง และเลือก
นางกันตริ ดงเย็น ดำรงตำแหน่งรองประธาน นางรำพรรณ มูลคำ ดำรงตำแหน่งเลขานุการ
นางเรณู ดงคำฟู ดำรงตำแหน่งเหรียญกิตติมศักดิ์ และได้คัดเลือกนางบัวเกียง กิ่งแก้ว นางเพ็ญผกา ดงใหญ่
นายสมบุญ เรือนคำ นายดวงคำ สิทธิวัง และนายโท สิทธิมูล เป็นกรรมการกลุ่ม
โครงสร้างองค์กรกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ดูภาพที่ 4.8

วิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมไม้แกะสลักบ้านกิ้วแลน้อย



ภาพที่ 4.8 แผนผังโครงสร้างองค์กรประจำปี 2547



รูปภาพที่ 4.9 คณะกรรมการกลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลัก

4.1.8.6 การจัดจำหน่าย

การบริหารการตลาดของกลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลักมีบุคคลที่ทำหน้าที่บริหารการตลาด คือคณะกรรมการของกลุ่ม โดยส่วนใหญ่ร่วมกันกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์ การวางแผนการตลาดในเรื่องของการจัดจำหน่ายและสถานที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ แต่คณะกรรมการบางคนยังไม่มีส่วนร่วมในการบริหารการตลาดเท่าที่ควรเนื่องจากขาดความรู้ ความเข้าใจในการจัดการด้านการตลาด และให้ความสนใจในเรื่องการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของตนเองเป็นหลัก แต่อย่างไรก็ตามในทางปฏิบัติกลุ่มยังมีบุคคลที่มีบทบาทสำคัญในการบริหารของกลุ่ม คือ นางศิวพร ทองจ๋าม ประธานกลุ่ม ทำหน้าที่ในการหาตลาดโดยเป็นตัวแทนกลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลัก ในการออกจำหน่ายผลิตภัณฑ์ตามสถานที่ต่าง ๆ ที่หน่วยงานของภาครัฐและเอกชน จัดขึ้น

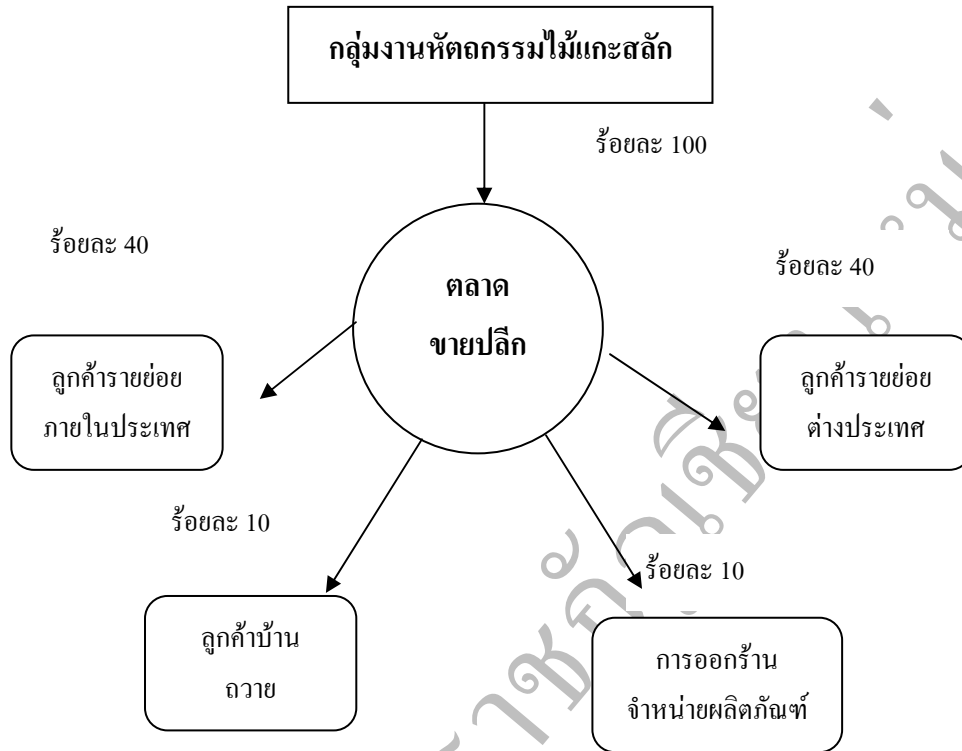
ในระยะแรกในการจัดตั้งกลุ่ม ผลิตภัณฑ์โดยมากของกลุ่มจะมีชิ้นใหญ่จะเป็นผลิตภัณฑ์โต๊ะ เก้าอี้แกะสลักมีลวดลายเป็นรูปช้าง และช้างเป็นตัวในลักษณะทำขึ้นแบบธรรมดา ในช่วงต่อมาสมาชิกกลุ่มได้มีการพัฒนาการแกะสลักขึ้นมา โดยเริ่มแกะสลักช้างโหลง ช้างลีลาซึ่งมีอริยาบทต่าง ๆ และสัตว์ในวรรณคดีต่าง ๆ ตลอดจนเทพเจ้าและผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ อย่างแพร่หลาย และสามารถนำออกมาแสดงที่ร้านค้ากลุ่มเช่นปัจจุบัน

1) ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่ม

การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลักของกลุ่มงานหัตถกรรมบ้านกิ้วแลน้อย นางศิววรรณ นวลสุดา (เวทีชาวบ้าน 13 มิ.ย. 47) กล่าวว่า “...ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มงานหัตถกรรมบ้านกิ้วแลน้อย โดยมากเป็นการขายปลีก ส่วนใหญ่ขายให้กับลูกค้ารายย่อย ได้แก่ ลูกค้าจากต่างจังหวัด เช่น กรุงเทพฯ ภูเก็ต ประมาณร้อยละ 40 ของมูลค่าการขายทั้งหมด ลูกค้าบ้านถวายนักท่องเที่ยวชาวต่างประเทศ ประมาณร้อยละ 10 และ 40 ของมูลค่าการขายทั้งหมด ตามลำดับ และการออกจำหน่ายตามสถานที่ต่าง ๆ ประมาณ ร้อยละ 10 ของมูลค่าการขายทั้งหมด สำหรับการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มงานหัตถกรรม ไม้แกะสลักจะเป็นการผลิตและตั้งแสดงสินค้าที่ศูนย์จำหน่ายของกลุ่มงานหัตถกรรมภายในหมู่บ้าน ลูกค้าจะแวะเข้ามาเยี่ยมชมและเลือกซื้อสินค้าจากศูนย์ปริมาณการซื้อแต่ละครั้งประมาณ 3,000 - 5,000 บาท/คน ลูกค้าส่วนใหญ่จะเข้ามาในช่วงเดือนพฤศจิกายน - เมษายน เฉลี่ยเดือนละประมาณ 3 - 4 ราย...”

ด้านการขนส่งจะมีทั้งลูกค้าขนส่งเองและทางกลุ่มจัดส่งผลิตภัณฑ์ให้ โดยค่าขนส่งลูกค้าจะเป็นผู้รับผิดชอบ สำหรับบรรจุภัณฑ์กลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลักจะใช้กระดาษหนังสือพิมพ์ห่อผลิตภัณฑ์และใช้เทปกาวปิดผนึก

ช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลักแสดงรายละเอียดดัง
แผนผังภาพที่ 4.10



ภาพที่ 4.10 แผนผังช่องทางการจัดจำหน่ายของกลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลัก

ผู้ผลิตรายอื่นที่มีการผลิตผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลักเหมือนกัน ภายในพื้นที่มี จำนวน 2 ราย ได้แก่ กลุ่มแกะสลักบ้านกิ้วแลหลวง และกลุ่มแกะสลักบ้านฟ้าฮ่าม นอกจากนี้ยังมีกลุ่มแกะสลักจากบ้านถวาย อำเภอหางดง ซึ่งกลุ่มผู้ผลิตทั้ง 3 ราย จำหน่ายผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลักราคาสูงกว่า และกลุ่มแกะสลักบ้านถวายค่อนข้างได้เปรียบในเรื่องสถานที่จัดจำหน่าย การบรรจุและการขนส่งให้กับลูกค้า

ช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มอีกช่องทางหนึ่งคือการส่งเสริมการขาย ณ จุดนั้นๆ

การส่งเสริมการขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ส่วนใหญ่จะเป็นการออกร้านจำหน่ายสินค้าซึ่งเป็นการออกร้านในส่วนของภาครัฐและเอกชนจัดขึ้นทั้งภายในจังหวัดและต่างจังหวัดและที่ศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มภายในชุมชน

สำหรับการส่งเสริมการขายของกลุ่มและสมาชิกส่วนใหญ่จะใช้วิธีการที่เหมือนกันคือ การลดราคาสินค้าประมาณร้อยละ 10 ของราคาขายที่ตั้งไว้ การบริการตกแต่งสีให้ลูกค้าโดยไม่คิดค่าแรงเพิ่ม การอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในด้านการจัดส่งผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าที่สถานที่บรรจุหีบห่อ (Packing) ของบ้านถวาย อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่

นายสมบูรณ์ เรือนคำ, (สัมภาษณ์ 13 มิ.ย. 47) กล่าวว่า “...จากการดำเนินงานที่ผ่านมา ยังไม่มีการส่งเสริมการตลาดให้เห็นเป็นรูปธรรมเท่าที่ควร ซึ่งส่วนใหญ่จะใช้วิธีการดั้งเดิมในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ คือการส่งเสริมการตลาดแบบตั้งรับลูกค้า โดยการนำผลิตภัณฑ์ไปวางจำหน่ายที่ร้านค้ากลุ่ม และพืงพาลูกค้าจากบ้านถวายเพื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์...” และทางกลุ่มยังขาดข้อมูลทางด้านการตลาดทั้งในเรื่องเกี่ยวกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การใช้สื่อในการโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้า แต่จะเป็นการรักษาลูกค้าทั้งลูกค้าเก่าและลูกค้าใหม่มากกว่า โดยจะเน้นด้านการผลิตผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับเวลาที่ลูกค้าสั่ง เน้นคุณภาพของผลิตภัณฑ์และอำนวยความสะดวกในการขนส่งผลิตภัณฑ์ ซึ่งสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าเก่าได้ระดับหนึ่ง และสมาชิกกลุ่มบางคนไม่ให้ลูกค้าประจำวางเงินมัดจำในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ส่งผลให้มีการติดต่อซื้อขายกันได้สะดวกมากขึ้น และยังส่งผลให้กับกลุ่มในการได้ลูกค้าใหม่ปากต่อปากจากลูกค้าเก่า

นอกจากนี้การกำหนดราคาก็ยังไม่มีมาตรฐาน ไม่มีการพัฒนากลยุทธ์ด้านการตลาดใหม่ ๆ เช่น การนำเสนอขายผลิตภัณฑ์ด้วยการใช้ใบเสนอราคาสินค้าและที่สำคัญของการส่งเสริมการตลาดของกลุ่มไม่กว้างขวางเท่าที่ควรเนื่องจากกลุ่มขาดบุคลากรในการจัดการด้านการตลาด เช่น การหาตลาด การติดต่อซื้อขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบคอมพิวเตอร์และการใช้ภาษาในการเจรจาการค้า เช่น ภาษาอังกฤษ จึงทำให้ขาดข้อมูลข่าวสารด้านการตลาด เช่น ไม่ทราบถึงแหล่งจำหน่ายปลีก กลุ่มเป้าหมาย และการติดต่อกับหน่วยงานอื่น ๆ ในด้านการส่งออก เป็นต้น

2) รายได้จากการจัดจำหน่าย

จากการสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างในหมู่บ้าน สรุปได้ว่าการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์แกะสลักแต่ละประเภทจัดแบ่งได้ดังนี้

รูปแกะสลักกิริขขนาดใหญ่สูง 60 นิ้ว

รูปแกะสลักกิริขขนาดใหญ่สูง 60 นิ้ว เมื่อพิจารณาต้นทุนและผลตอบแทนการผลิต พบว่าต้นทุนการผลิตทั้งหมดมีค่าเท่ากับ 4,799.60 บาทต่อชิ้น ซึ่งเป็นต้นทุนผันแปรทั้งหมดเนื่องจากกลุ่ม ไม่มีค่าเสื่อมในส่วนของวัสดุ อุปกรณ์ และโรงเรือนการผลิต โดยต้นทุนผันแปรในส่วน of ต้นทุนค่าแรงมีค่ามากที่สุดคือ 3,800 บาท รองลงมาเป็นต้นทุนค่าวัสดุคือ 999.60 บาท กลุ่มจำหน่ายในราคาชิ้นละ 9,800 บาท ทำให้ได้กำไรจากการขายเมื่อหักต้นทุนการผลิต

5,000.40 บาทต่อชิ้น นั่นคือ อัตราผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดจากการคำนวณต่อราคาขายคิดเป็นร้อยละ 51.02 ต่อผลิตภัณฑ์ชิ้นนี้

รูปแกะสลักนางเงือกขนาดใหญ่ 60 นิ้ว

รูปแกะสลักนางเงือกขนาดใหญ่ 60 นิ้ว เมื่อพิจารณาต้นทุนและผลตอบแทนการผลิต พบว่าต้นทุนการผลิตทั้งหมดมีค่าเท่ากับ 5,215 บาท ต่อชิ้น ซึ่งเป็นต้นทุนผันแปรทั้งหมดเนื่องจากกลุ่มฯ ไม่มีค่าเสื่อมในส่วนของวัสดุ อุปกรณ์และโรงเรือน การผลิต โดยต้นทุนผันแปรในส่วนของต้นทุนค่าแรงที่มีค่ามากที่สุด คือ 4,200 บาท รองลงมาคือต้นทุนค่าวัตถุดิบ 1,015 บาท กลุ่มฯจำหน่ายในราคาต่อชิ้น 9,000 บาท ทำให้ได้กำไรจากการขายเมื่อหักต้นทุนการผลิต 3,785 บาทต่อชิ้น นั่นคือ อัตราผลกำไรต่อผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดจากการคำนวณต่อราคาขาย คิดเป็นร้อยละ 42.06 ต่อผลิตภัณฑ์รูปแกะสลักนางเงือกที่มีขนาดเท่ากับกินรี

รูปแกะสลักโหลงช้างขนาดกลาง

รูปแกะสลักโหลงช้างขนาดกลาง เมื่อพิจารณาต้นทุนและผลตอบแทนการผลิต พบว่าต้นทุนการผลิตทั้งหมดมีค่าเท่ากับ 920 บาท ต่อชิ้น ซึ่งเป็นต้นทุนผันแปรทั้งหมดเนื่องจากกลุ่มฯ ไม่มีค่าเสื่อมในส่วนของวัสดุ อุปกรณ์และโรงเรือน การผลิต โดยต้นทุนผันแปรในส่วนของต้นทุนค่าแรงที่มีค่ามากที่สุด คือ 724 บาท รองลงมาคือต้นทุนค่าวัตถุดิบ 196 บาท กลุ่มฯจำหน่ายในราคาต่อชิ้น 1,500 บาท ทำให้ได้กำไรจากการขายเมื่อหักต้นทุนการผลิต 580 บาทต่อชิ้น นั่นคือ อัตราผลกำไรต่อผลตอบแทนสุทธิเหนือต้นทุนการผลิตทั้งหมดจากการคำนวณต่อราคาขาย คิดเป็นร้อยละ 38.67 ต่อผลิตภัณฑ์รูปแกะสลักโหลงช้างขนาดกลาง

ในการบวกกำไรถ้าเป็นผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลักที่มีต้นทุนการผลิตไม่เกิน 100 บาท บวกกำไรประมาณ 20 – 30 บาท ผลิตภัณฑ์ที่มีต้นทุนการผลิตตั้งแต่ 100 – 900 บาท บวกกำไรประมาณ 100 – 300 บาท และผลิตภัณฑ์ที่มีต้นทุนการผลิตตั้งแต่ 1,000 บาท ขึ้นไป บวกกำไรประมาณ 1,000 – 1,500 บาท จากการตั้งราคาที่ผ่านมา ยังไม่มีการปรับลดราคาของผลิตภัณฑ์

สมาชิกในกลุ่มได้อธิบายการตั้งราคาเพิ่มเติมในภาพรวมไว้ดังนี้ ผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลักจากต้นทุนการผลิต ผลิตภัณฑ์แกะสลักช้างของกลุ่ม พบว่ามีต้นทุนในส่วนของค่าแรงในการผลิตสูงที่สุด สืบเนื่องมาจากลักษณะผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีขนาดใหญ่และต้องใช้ฝีมือที่มีความละเอียด ประณีต และระยะเวลาในการแกะสลักสูงทำให้ต้นทุนในการผลิตในส่วนของค่าแรงงานผลิตสูง

จากการศึกษาด้านวิถีชีวิตความเป็นอยู่ ประเพณีวัฒนธรรมและงานหัตถกรรมพื้นบ้านรวมทั้งหลักฐานที่ได้บันทึกไว้เกี่ยวกับบ้านกิ้วแลน้อย สะท้อนให้เห็นว่าชุมชนบ้าน

ก๊วแลน้อยได้มีการสืบสานประเพณีและอนุรักษ์ประเพณีวัฒนธรรม ตลอดจนงานหัตถกรรมของตนไว้อย่างเหนียวแน่น ถึงแม้ว่าจะมีการพัฒนาและเปลี่ยนแปลงไป เพื่อให้เข้ากับยุคสมัยแต่ก็ยังคงไว้ซึ่งหัวใจสำคัญของงานประเพณีวัฒนธรรมนั้น ๆ ซึ่งจะส่งผลและเอื้ออำนวยต่อการท่องเที่ยวในชุมชน

ดังนั้นผลจากการศึกษาและข้อมูลที่ได้ในด้านของจุดแข็งโดยภาพรวมแล้วบ้านก๊วแลน้อยมีสิ่งดึงดูดใจที่มีคุณค่าทางการศึกษาเรียนรู้ ไม่ว่าจะเป็นวิถีชีวิตความเป็นอยู่ ประเพณีวัฒนธรรม ความเลื่อมใสในพุทธศาสนา และศิลปหัตถกรรมพื้นบ้านด้านไม้แกะสลักที่มีการธำรงรักษาสืบต่อกันมาจนเป็นเอกลักษณ์ของชุมชน

การประกอบอาชีพแกะสลักของชาวบ้านก๊วแลน้อย แสดงออกถึงความเป็นอยู่ของชุมชนได้อย่างดี หากสังเกตจะพบว่างานหรือผลิตภัณฑ์ที่ทำขึ้นแต่ละชิ้นมีเอกลักษณ์ซึ่งสะท้อนแนวความคิดและวิถีชีวิตของคนในชุมชน นอกจากนี้การประกอบอาชีพแกะสลักยังได้มีการรวมกลุ่มกันทำงานเพื่อให้เกิดความเข้มแข็ง มีความคิดที่หลากหลาย และเกิดความสามัคคีมีความเอื้ออาทรต่อกันและมีอริยาศีลไมตรีที่งดงามทั้งต่อญาติมิตรและผู้พบเห็นเหล่านี้มีอย่างเพียงพอสำหรับผู้มาเยี่ยมชมเยือน ซึ่งทำให้ชาวบ้านส่วนใหญ่มีความต้องการอยากจะทำสิ่งดี ๆ เหล่านี้ออกสู่สังคมภายนอกให้เป็นที่รู้จักแก่บุคคลที่สนใจศึกษาเรียนรู้หรือเยี่ยมชมหมู่บ้านและงานหัตถกรรมไม้แกะสลักของบ้านก๊วแลน้อยในอนาคต

4.2 วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค กลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลักในหมู่บ้านก๊วแลน้อย

การวิเคราะห์ต้องการศึกษามูลบ้านหัตถกรรมไม้แกะสลักให้เป็นแหล่งท่องเที่ยวอย่างยั่งยืนซึ่งมีดังนี้

4.2.1 จุดแข็ง

4.2.1.1 การจัดองค์กร

การจัดตั้งกลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลักบ้านก๊วแลน้อย เป็นรูปแบบการรวมกลุ่มในลักษณะสหกรณ์ ทำให้มีการจัดตั้งองค์กร กฎ ระเบียบ และการดำเนินงาน อาจจะส่งผลให้กลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลักมีการดำเนินงานอย่างมีระบบในระยะยาว

ผู้นำกลุ่มมีวิสัยทัศน์ มีความคิดก้าวหน้า และสร้างสรรค์ในด้านการบริหารงานและการตลาด

การทำไม้แกะสลักของชาวบ้านที่ได้รับการถ่ายทอดมาจากบรรพบุรุษ มีการรวมกลุ่มกันทำงาน ซึ่งทำให้เกิดความเข้มแข็งในด้านการผลิตและรูปแบบที่หลากหลาย

4.2.1.2 การผลิต

ผลิตภัณฑ์แกะสลักของกลุ่มมีลักษณะสวยงาม มีความประณีต และเน้นการแกะสลักที่แสดงเอกลักษณ์ของชุมชน เช่น การแกะสลักช้าง การแกะสลักรูปเหมือนในวรรณคดี และที่เกี่ยวข้องกับวิถีชีวิต

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลัก ได้รับเลือกให้เป็น 1 ตำบล 1 ผลิตภัณฑ์ อันดับที่ 1 ของตำบลบ้านแม่ และอันดับที่ 2 ของอำเภอสันป่าตอง และได้รับคัดเลือกเป็นสินค้า OTOP

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มใช้ประโยชน์ได้หลายรูปแบบ

สมาชิกในกลุ่มมีทักษะฝีมือในการแกะสลักค่อนข้างสูง และมีการสั่งสมประสบการณ์ในการแกะสลักมานาน ซึ่งเป็นงานฝีมือที่ต้องอาศัยความชำนาญและระยะเวลาในการฝึกฝนและทำงานอยู่กับครอบครัว แต่กลุ่มมีสมาชิกที่สามารถรองรับการขยายการผลิตของกลุ่มงานหัตถกรรมได้ในอนาคต

การบริหารการผลิตของกลุ่ม มีการประชุมปรึกษาหารือภายในกลุ่มงาน ในเรื่อง การกำหนดค่าแรงการแกะสลัก การกำหนดรูปแบบการแกะสลัก การกำหนดไม้ที่จะนำมาแกะสลัก รวมทั้งการกำหนดราคาของผลิตภัณฑ์ ทำให้มีการใช้วัตถุดิบ ไม้สัก เกิดประโยชน์สูงสุด

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มมีชื่อเสียงมานาน โดยเฉพาะการแกะสลักช้าง ซึ่งกลุ่มงานหัตถกรรมยังคงรักษารูปแบบการแกะสลักแบบดั้งเดิม

กลุ่มยังมีการรักษาระดับมาตรฐานฝีมือการแกะสลัก ถึงแม้จะมีการเพิ่มปริมาณการผลิตมากขึ้น แต่กลุ่มก็ให้ความสำคัญกับงานแกะสลักทุกชิ้น

การสร้างงานภายในกลุ่ม ได้มีการจ้างงานสมาชิกในด้านต่าง ๆ เช่น การแกะสลัก การตกแต่ง การทำสี เป็นต้น ทำให้ลดขั้นตอนในการทำงานและเกิดประสิทธิภาพ

กลุ่มมีโรงงานเพื่อให้สมาชิกของกลุ่มงานได้ใช้ในการทำงาน ซึ่งเป็นการรวมกลุ่มในการทำงาน

การทำงานมีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นในการผลิตชิ้นงาน ทำให้มีการถ่ายทอดภูมิปัญญา ซึ่งช่วยส่งผลให้เกิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์และความสามัคคีของสมาชิกทางหนึ่ง สมาชิกกลุ่มมีอิทธิพลไม่ตรีที่ดีงามแก่ผู้พบเห็น และสมาชิกกลุ่มด้วยกัน

กลุ่มมีคณะกรรมการทำหน้าที่ในการแจกวัตถุดิบให้กับช่างแกะสลักและ
ตรวจสอบ

คุณภาพของผลิตภัณฑ์ช่วยให้ขั้นตอนการผลิตดำเนินไปอย่างต่อเนื่อง และสามารถตรวจสอบไม้กับชิ้นงานที่เกิดได้

4.2.1.3 การตลาด

ผลิตภัณฑ์แกะสลักของกลุ่ม ราคาอ่อนข้างถูก เมื่อเปรียบเทียบกับแหล่งผลิตอื่นแต่มีลักษณะสวยงาม มีความประณีตกว่าแหล่งผลิตอื่น ๆ

สมาชิกกลุ่มบางส่วน มีการรวมกลุ่ม ขายที่ศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ทำให้เป็นศูนย์กลางในการผลิต การติดต่อซื้อขาย และเกิดความหลากหลายของผลิตภัณฑ์

กลุ่มมีตัวแทนในการออกรายจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ทั้งในจังหวัดและต่างจังหวัดทำให้ผลิตภัณฑ์เริ่มเป็นที่รู้จักของลูกค้า

กลุ่มรับฝากขายผลิตภัณฑ์ของสมาชิกที่ไม่มีร้านจำหน่าย

สมาชิกของกลุ่มมีการรักษาลูกค้าเก่า โดยนำวิธีส่งเสริมการขายในด้านต่าง ๆ เช่น การให้เครดิต และการลดราคา

4.2.1.4 การเงิน

กลุ่มมีบุคลากรที่มีพื้นฐานในการบันทึกบัญชีประจำวันแบบง่าย ซึ่งสามารถฝึกอบรมให้มีความรู้เพิ่มเติมในการบันทึกบัญชีขั้นสูง เช่น การทำงบดุล และงบกำไรขาดทุน

กลุ่มมีการหักเงินจากการขายผลิตภัณฑ์ของสมาชิก เพื่อเป็นค่าบำรุงและสวัสดิการ ซึ่งจะช่วยให้มีการพัฒนาการดำเนินงานของกลุ่มต่อไป

กลุ่มมีการบันทึกข้อมูลการใช้ไม้ และการทำผลิตภัณฑ์ ทำให้ได้ทราบข้อมูลใช้ไม้ และวัตถุดิบคงคลัง ซึ่งทำให้สะดวกต่อการตรวจสอบสำหรับเจ้าหน้าที่ภาครัฐที่เกี่ยวข้อง

4.2.2 จุดอ่อน

4.2.2.1 การจัดองค์กรกลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลัก การจัดองค์กรกลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลักมีจุดอ่อน ดังนี้

การจัดการองค์กร สมาชิกขาดความรู้ ความเข้าใจการรวมกลุ่มในรูปแบบของลักษณะสหกรณ์ทั้งด้านวัตถุประสงค์และการบริหารงาน

คณะกรรมการขาดความรู้ ความเข้าใจ ในการบริหารการจัดการและ กฎ ระเบียบ ทำให้การทำงานภายในกลุ่มงานหัตถกรรม ยังไม่มีประสิทธิภาพเท่าที่ควร

คณะกรรมการบางคนยังไม่เสียสละในการทำงานภายในกลุ่มงานหัตถกรรมเท่าที่ควร ทำให้การบริหารต้องเป็นภาระของกรรมการบางคน เกิดความไม่ต่อเนื่องในการดำเนินงานทั้งในด้านการตัดสินใจและการปฏิบัติงาน

กลุ่มงานหัตถกรรมยังไม่มีวางแผนการจัดการองค์กรที่ชัดเจนแน่นอน ส่งผลให้การดำเนินงานในระยะยาวไม่มีมาตรฐานแน่นอน

การประชุมภายในองค์กรทั้งของคณะกรรมการ และสมาชิกกลุ่มส่วนใหญ่จะไม่ครบองค์ประชุม ทำให้การลงมติภายในที่ประชุมไม่สามารถดำเนินการได้

สมาชิกภายในกลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลัก ยังให้ความร่วมมือภายในกลุ่มน้อย โดยส่วนใหญ่จะต่างคนต่างผลิตและขายผลิตภัณฑ์ของตนเอง

สมาชิกบางส่วนไม่ปฏิบัติตามกฎระเบียบที่ตั้งไว้ ทำให้ผู้บริหารกลุ่ม บางคนเกิดความท้อแท้ในการทำงาน

4.2.2.2 การผลิต

วัตถุดิบที่กลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลัก จัดซื้อไม่ค่อยได้คุณภาพ และความเหมาะสมที่จะนำมาใช้ ในการแกะสลัก

การนำไม้ไปใช้แกะสลักบางครั้ง ไม่มีการบันทึก ทำให้ไม่ทราบถึงเลขที่ของไม้ที่ใช้ในการแกะสลัก

สมาชิกกลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลัก ยังไม่มีการรวมกลุ่มกันซื้อวัตถุดิบไม้ ทำให้บางครั้งราคาของไม้ค่อนข้างแพง และคุณภาพไม้ไม่เหมาะสมสำหรับการใช้งาน

กลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลัก ขาดเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ทันสมัย เช่น เครื่องเลเตอร์ซึ่งสามารถใช้ฉลุหรือพิมพ์ลวดลายลงบนเนื้อไม้ได้และราคาสูง

กลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลัก ขาดผู้สืบทอดงานหัตถกรรมแกะสลักในระยะยาว สืบเนื่องมาจากต้องอาศัยระยะเวลาและความชำนาญในการฝึกฝน

4.2.2.3 การขาดวัตถุดิบในการผลิตหัตถกรรมไม้แกะสลัก

การจัดซื้อไม้ผ่านองค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ ทำให้ไม่สามารถเลือกลักษณะและคุณภาพของไม้ที่ต้องการได้ ซึ่งไม้ส่วนใหญ่ที่กลุ่มได้รับจะเป็นส่วนรากหรือส่วนโคนต้นซึ่งไม่ค่อยมีคุณภาพเหมือนไม้ในส่วนของลำต้นและเนื้อ ไม้ยังคงวางตรงกลางลำต้น

ไม้ที่กลุ่มจัดซื้อไม่มีความเหมาะสม เนื่องจากเนื้อไม้ยังคงวางตรงกลางลำต้น ไม่สามารถนำมาแกะสลักผลิตภัณฑ์บางชนิดได้ เช่น รูปแกะสลักเทพเจ้าในลักษณะเต็มตัวที่ต้องใช้ไม้ที่มีลักษณะท่อนใหญ่ ทำให้ต้องผ่าไม้ออกเป็นสองส่วนก่อนนำไปแกะสลัก แทนที่จะนำมาแกะสลักทั้งต้นได้

ไม้ที่กลุ่มจัดซื้อในปัจจุบัน เช่น รากไม้ ตอไม้สัก เริ่มหายากไปเรื่อย ๆ และมีปัญหาเรื่องคุณภาพ คุณสมบัติของไม้ เนื่องจากไม้สักเป็นไม้ที่มีคุณภาพตอนนี้เริ่มหายาก ราคา ก็เริ่มแพงขึ้น ถ้าใช้ไม้อื่นมาแทนจะสละคุณภาพคุณค่าของงานก็ลดลงไป

กลุ่มได้เข้าร่วม โครงการปลูกป่าเพื่อทดแทนการใช้ไม้ แต่ไม้สักเป็นไม้ที่โตช้า อาจเกิดปัญหาการขาดแคลนไม้ในอนาคตได้

4.2.2.4 การตลาด

การตลาดของกลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลัก มีปัญหาดังนี้

บุคลากรของกลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลัก ขาดความรู้ ความเข้าใจในเรื่อง การจัดการด้านการตลาด เช่น การตั้งราคา การคำนวณค่าใช้จ่ายในการขนส่ง คอนเทนเนอร์ ฯลฯ

การประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลักยังไม่กว้างขวาง ทำให้ตลาดผลิตภัณฑ์ของกลุ่มค่อนข้างจำกัดอยู่ในจังหวัดใหญ่

การตัดราคาผลิตภัณฑ์ภายในกลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลัก ระหว่างผู้ผลิตรายอื่น ส่งผลให้กลุ่มงานหัตถกรรมขายผลิตภัณฑ์ได้ราคาค่อนข้างต่ำ เมื่อเทียบกับผู้ผลิตรายอื่น ๆ เช่น บ้านถวายและสันกำแพง

การขาดข้อมูลข่าวสารด้านการตลาดต่าง ๆ ได้แก่ แหล่งจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ราคาจำหน่าย เป็นต้น

กลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลักขาดบุคลากรในการดำเนินงานด้านการตลาดที่มีความรู้ ความสามารถในการหาตลาด การใช้เครื่องมือสื่อสารติดต่อการขายผ่านระบบคอมพิวเตอร์ และการใช้ภาษาต่างประเทศในการสื่อสาร

การส่งเสริมช่องทางการจัดจำหน่ายไม่เป็นที่แน่นอนทำให้พ่อค้าคนกลางกดราคา

การขนส่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่มค่อนข้างยุ่งยาก ค่าเช่าและเสียค่าใช้จ่ายสูง เนื่องจากผลิตภัณฑ์เป็นผลิตภัณฑ์แปรรูปจากไม้ ทำให้มีปัจจัยหลายอย่างเข้ามาเกี่ยวข้อง เช่น การเคลื่อนย้าย น้ำหนักของผลิตภัณฑ์ เป็นต้น

ผลิตภัณฑ์ของกลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลัก เป็นสินค้าฟุ่มเฟือย ทำให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่มีกำลังซื้อสูงและมีความต้องการในการซื้ออย่างแท้จริง ดังนั้นลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นชาวต่างชาติ

ราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลัก มีการตั้งราคาไม่แน่นอนและไม่มีมาตรฐานชัดเจน ทำให้กลุ่มค่อนข้างเสียเปรียบในกรณีที่การต่อรองราคาจากลูกค้าและการขยายตลาดไปต่างประเทศในอนาคต

ศูนย์จำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลัก มีทำเลที่ตั้งไม่สะดวกตา
สำหรับการขายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มงานหัตถกรรม

4.2.2.5 การเงิน

การเงินของกลุ่มงานหัตถกรรม มีปัญหาดังนี้

กลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลัก ขาดบุคลากรในการจัดทำงบดุล งบกำไรขาดทุน
และสรุปผลการดำเนินงานประจำปี ทำให้เสียค่าใช้จ่ายในการจ้างบุคลากรภายนอกมาจัดข้อมูล
ทางการเงินดังกล่าว ส่งผลให้เกิดความล่าช้าในการตรวจสอบจากเจ้าหน้าที่ และการล่าช้าในการจัด
ประชุมสามัญประจำปีของกลุ่ม

กลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลักยังไม่สามารถจัดเก็บเงินร้อยละ 3 จากสมาชิกใน
การจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อเป็นค่าบำรุง สวัสดิการกลุ่มได้อย่างเต็มที่ ส่งผลให้มีปัญหาการพัฒนา
ในระยะยาว เช่น เงินทุนที่ใช้ซื้อวัตถุดิบไม่เพียงพอ ทำให้ต้องระดมทุนพิเศษ ทุกครั้งที่มีการ
จัดซื้อวัตถุดิบไม้

กลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลักยังไม่มีการวางแผนการเงิน โดยใช้ข้อมูลการเงิน
ของปีที่ผ่านมาในการจัดตั้งงบประมาณประจำปีและงบประมาณในระยะยาวของกลุ่ม

การบริหารงานของคณะกรรมการกลุ่มยังไม่มีกำหนดผู้รับผิดชอบให้ชัดเจนอาจทำ
ให้เกิดการรั่วไหลในการรับจ่ายภายในกลุ่ม

4.2.3 โอกาส

ภายในตำบลบ้านแม่ มีศูนย์เครือข่ายอินเทอร์เน็ตตำบลที่จะช่วยเพิ่มช่องทาง
การตลาดของกลุ่ม ให้เป็นที่รู้จักแก่ลูกค้าเพิ่มขึ้น โดยการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บไซต์

การสนับสนุนจากหน่วยงานภายในพื้นที่และหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งด้านการผลิต
การตลาด และการจัดองค์การ

แหล่งที่ให้ความสนับสนุนและช่วยเหลือแก่กลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลัก มีทั้ง
หน่วยงานทางภาครัฐและ เอกชน ซึ่งหน่วยงานทางภาครัฐที่ให้การสนับสนุนและช่วยเหลือกลุ่ม
ตั้งแต่เริ่มจัดตั้งกลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลักในปี พ.ศ. 2541 จนถึงปัจจุบันได้แก่

สำนักงานป่าไม้อำเภอสันป่าตอง และสำนักงานรักษาป่าไม้ที่ 21 อำเภอสันป่าตอง
จังหวัดเชียงใหม่ ให้การอนุโลมการใช้ไม้ ให้คำแนะนำในการใช้ไม้ให้ถูกต้อง อำนวยความสะดวก
ในการจัดหาไม้เพื่อใช้ในการแกะสลักของกลุ่ม และออกใบอนุญาตการใช้ไม้ และ
ใบอนุญาตโรงงานแปรรูปไม้โดยใช้แรงงานคน

สหกรณ์การเกษตรอำเภอสันป่าตอง สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอสันป่าตอง ฝ่ายพัฒนาและส่งเสริมอาชีพ ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1 จังหวัดเชียงใหม่ สถานีตำรวจอำเภอสันป่าตอง และองค์การบริหารส่วนตำบลบ้านแม่ ให้การสนับสนุนเกี่ยวกับการช่วยเหลือในด้านการให้คำปรึกษาต่างๆ เกี่ยวกับการดำเนินงานด้านต่างๆ ของกลุ่มเข้าร่วมในการประชุมสามัญประจำปีของกลุ่ม และสนับสนุนในเรื่องของการจัดสถานที่การประชุมประจำปีของกลุ่ม สถานที่จัดจำหน่ายและข้อมูลข่าวสารทางการตลาด

สำนักงานส่งเสริมและบำรุงรักษาแม่แดง กรมชลประทาน ให้การสนับสนุนสถานที่จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม และสมาชิก บริเวณถนนเลียบบันคลองชลประทาน ในช่วงก่อนที่กลุ่มจะย้ายที่ตั้งของกลุ่ม มาอยู่ที่กลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลักในปัจจุบัน

นอกจากนี้ยังมีหน่วยงานทางเอกชนที่ให้การสนับสนุน ได้แก่ มูลนิธิ วิ. พี. สมิท (W.P. Schmits) ร่วมกับโครงการพัฒนาชนบทสมบูรณแบบ สนับสนุนให้จัดตั้งกลุ่มสหกรณ์ออมทรัพย์แกะสลักพัฒนา อุปกรณ์สำนักงาน และป้ายกลุ่ม ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2541 – 2548

กลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลักบ้านกิวแล่น้อยมีชื่อเสียงมานาน ทั้งในด้านฝีมือที่มีความประณีต ละเอียด สวยงาม ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพในสายตาลูกค้า การลอกเลียนแบบค่อนข้างผลิตได้ยาก ทำให้ฝีมือเหนือกว่าคู่แข่งชั้นและราคาถูกกว่า

ความต้องการของลูกค้าที่เอื้ออำนวยต่อหัตถกรรมไม้แกะสลัก โดยกลุ่มลูกค้ามีความต้องการสูง ซึ่งดูได้จากการขยายตัวและรูปแบบที่หลากหลาย

การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน เช่น การขยายถนนชลประทาน

นโยบายจากรัฐบาล แผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 9 (พ.ศ.2545 – 2549) ได้กำหนดยุทธศาสตร์การพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมของประเทศ โดยกำหนดยุทธศาสตร์การพัฒนาที่สนับสนุนฐานรากของสังคมให้เข้มแข็ง โดยได้กำหนดยุทธศาสตร์การบริหารจัดการทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมที่ให้ความสำคัญกับการอนุรักษ์ฟื้นฟูและรักษาสภาพแวดล้อม ชุมชน ศิลปวัฒนธรรม และแหล่งท่องเที่ยวให้เกื้อหนุนคุณภาพชีวิต และเกื้อหนุนเศรษฐกิจชุมชน โคนรักษาสภาพแวดล้อมแหล่งท่องเที่ยวทางธรรมชาติ ศิลปวัฒนธรรม โบราณคดี เพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวอย่างยั่งยืน และใช้ผังเมืองเป็นกลไกประสานการจัดการสิ่งแวดล้อมเมืองให้เกิดความน่าอยู่และยั่งยืน ประกอบกับกลุ่มยุทธศาสตร์ที่สามที่เน้นการปรับโครงสร้างทางเศรษฐกิจส่วนรวม ที่ให้ความสำคัญกับการส่งเสริมการค้าบริการที่มีศักยภาพเพื่อสร้างแรงงานและกระจายรายได้ โดยการพัฒนากองทุนเพื่อเพิ่มการจ้างงานและกระจายรายได้สู่ชุมชน เน้นการมีส่วนร่วมของท้องถิ่นในการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวเชิงคุณภาพ และพัฒนาธุรกิจบริการที่มีศักยภาพใหม่ ๆ ให้สอดคล้องกับศักยภาพของท้องถิ่น ซึ่งรวมถึงวิถีชีวิต สภาพแวดล้อมตามธรรมชาติ

ศิลปวัฒนธรรมและประเพณีพื้นบ้าน ตลอดจนส่งเสริมไทยเที่ยวไทย และการประสานความร่วมมือกับประเทศเพื่อนบ้าน

เพื่อให้สอดคล้องกับแผนพัฒนาดังกล่าว จึงได้มีการพัฒนาอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวขึ้นอย่างเต็มรูปแบบ อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวเป็นอุตสาหกรรมบริการที่ประกอบด้วยธุรกิจหลายประเภท เช่น การบิน การรถไฟ การเดินรถ การเดินเรือ การผลิตอาหาร การให้บริการที่พัก การนำเที่ยว การผลิตและจำหน่ายสินค้าที่ระลึก เป็นต้น โดยตั้งอยู่ในแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญ คือตัวเมืองเชียงใหม่

สินค้าที่ระลึกส่วนใหญ่มาจากศิลปหัตถกรรมของแต่ละถิ่นที่สร้างความประทับใจให้แก่นักท่องเที่ยวต่างถิ่น จึงแสวงหาและจัดซื้อเป็นของฝาก หรือเก็บไว้เป็นของที่ระลึกถึงสถานที่ที่ได้ไปท่องเที่ยว และได้เป็นสัญลักษณ์ ขนบธรรมเนียมประเพณีของท้องถิ่นต่าง ๆ รวมทั้งความทรงจำของนักท่องเที่ยวให้ระลึกถึงแหล่งท่องเที่ยวที่นั่น ๆ

การผลิตสินค้าที่ระลึกซึ่งเป็นธุรกิจที่เกี่ยวข้องโดยตรงกับอุตสาหกรรมการท่องเที่ยว ก่อให้เกิดประโยชน์ต่อท้องถิ่นในการช่วยสร้างงาน สร้างอาชีพ ทำให้เกิดการกระจายรายได้ และช่วยกระตุ้นให้เกิดการคิดค้น การผลิตสิ่งใหม่ ๆ เพื่อให้เกิดรายได้เพิ่มพูน ก่อให้เกิดการพัฒนาชนบท และส่งเสริมเศรษฐกิจ ทำให้เพิ่มรายได้เข้าประเทศ นอกจากนี้ยังเป็นการอนุรักษ์ศิลปวัฒนธรรมไทยไว้อีกด้วย

จังหวัดเชียงใหม่เป็นจังหวัดที่อยู่ในกลุ่มจังหวัดท่องเที่ยวระดับแนวหน้า 1 ใน 8 จังหวัดของประเทศ ซึ่งอยู่ในกลุ่มจังหวัดเชิงรุกทุกด้าน นอกจากนี้ในหลายอำเภอของจังหวัดเชียงใหม่เป็นแหล่งค้าขายของที่ระลึก ที่เป็นที่ยินยอมของนักท่องเที่ยว จึงมีธุรกิจจำหน่ายสินค้าที่ระลึกตามแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญ ๆ เช่น ในที่บาร์ซ่า ถนนวัวลาย บ่อสร้าง สันกำแพง บ้านถวาย เป็นต้น จะจำหน่ายสินค้าหลายชนิดปะปนกันไป เช่น เครื่องจักสาน ไม้แกะสลัก ผ้าทอเครื่องประดับ ตุ๊กตาชาวเขา และอื่น ๆ

โอกาสที่จะขยายการลงทุนธุรกิจของที่ระลึกยังมีได้อีกมาก ทั้งในลักษณะของการคัดแปลงผลิตภัณฑ์ใหม่ที่แสดงเอกลักษณ์ของเชียงใหม่โดยใช้วัสดุภายในท้องถิ่น และเชียงใหม่ยังมีศูนย์หัตถกรรมที่เป็นศูนย์รวมสินค้าหัตถกรรมของท้องถิ่นจากแหล่งต่าง ๆ มีทั้งการสาธิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์พื้นเมืองต่าง ๆ มีสิ่งอำนวยความสะดวกอย่างครบครัน โดยตั้งอยู่ในแหล่งท่องเที่ยวที่สำคัญ คือ ตัวเมืองเชียงใหม่

4.2.4 อุปสรรค

ปัญหาในด้านต่าง ๆ ที่กลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลักถือว่าทำให้เกิดอุปสรรคต่อการทำงานของกลุ่ม มีดังนี้

4.2.4.1 การจัดองค์กรของกลุ่มสามารถสรุปได้ดังนี้

สมาชิกไม่เข้าใจระบบโครงสร้าง เป้าหมาย วัตถุประสงค์ของการรวมกลุ่มในลักษณะรูปแบบสหกรณ์ ทำให้สมาชิกส่วนใหญ่ไม่ได้ให้ความสำคัญในการมีส่วนร่วมในการดำเนินงานของกลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลัก

สมาชิกส่วนใหญ่ยังคงมีการประกอบธุรกิจผู้ประกอบการรายเดี่ยวของตนเอง ซึ่งทำให้ไม่เล็งเห็นความสำคัญของการรวมกลุ่ม เนื่องจากเล็งเห็นความสำคัญจากกลุ่มเพียงสิทธิและอำนาจในการครอบครองและใช้ไม้หวงห้ามอย่างถูกต้องเท่านั้น สมาชิกจึงไม่ได้ให้ความร่วมมือในกิจกรรมต่างๆ ของกลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลัก

คณะกรรมการไม่เข้าใจบทบาทหน้าที่ในการบริหารที่แน่ชัดในตำแหน่งที่ได้รับ ซึ่งจะเห็นได้ว่าโครงสร้างของคณะกรรมการในปี 2544 ถึง 2546 ได้มีการเปลี่ยนแปลงจากปี 2541 ถึง 2543 เนื่องจากสมาชิกและคณะกรรมการแต่ละคนไม่เข้าใจหน้าที่ของแต่ละตำแหน่งของคณะกรรมการกลุ่ม อีกทั้งคณะกรรมการกลุ่มยังไม่มีความเข้าใจ และเสียสละในการปฏิบัติหน้าที่เพื่อกลุ่มอย่างเต็มที่

สมาชิกไม่ปฏิบัติตามกฎ ข้อระเบียบของกลุ่ม อาทิ เช่น สมาชิกบางส่วนเท่านั้นที่มีการฝากขายผลิตภัณฑ์แกะสลักเพื่อจำหน่ายที่ร้านค้ากลุ่ม และหักเงินเพื่อเป็นสวัสดิการร้อยละ 3 จากยอดขาย

โครงสร้างองค์กรไม่ได้กำหนดผู้รับผิดชอบในหน้าที่ที่สำคัญอย่างชัดเจน เช่น การตลาดเนื่องจากไม่มีโครงสร้างการจัดการองค์กร

4.2.4.2 ด้านวัตถุดิบ

วัตถุดิบที่กลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลักทำการซื้อไม้จากสวนป่า ซึ่งทำการติดต่อลังซื้อไม้โดยผ่านสำนักงานป่าไม้อำเภอสันป่าตองทำให้ไม่สามารถคัดเลือกลักษณะไม้ที่ต้องการได้ ซึ่งไม้ที่ได้บางส่วนเป็นส่วนรากหรือโคนต้น บางท่อนมีลักษณะกลวงตรงกลางลำต้นทำให้ไม่สามารถนำมาแกะสลักผลิตภัณฑ์บางชนิดได้ เช่น รูปแกะสลักเทพเจ้า หรือแกะสลักพระพิฆเนศ ในลักษณะเต็มตัวที่ต้องใช้ไม้ที่มีลักษณะเป็นท่อนใหญ่และเนื้อไม้ไม่กลวงตรงกลาง

ปัจจุบันสมาชิกส่วนใหญ่สามารถใช้ไม้ที่อนุโลมนำมาผลิต แต่ก็มียาราคาค่อนข้างแพงทำให้ต้นทุนการผลิตสูงไปด้วย แต่ในอนาคตจะมีการวางแผนการจัดซื้อและการผลิตให้สอดคล้องกัน เพื่อให้มีการใช้วัตถุดิบให้เกิดประโยชน์สูงสุด รองรับการผลิตแกลนวัตถุดิบในอนาคตแต่ทาง

ราชการไม่อนุญาตให้นำไม้มาแกะสลักในโรงงานที่มีอยู่ในชุมชน อนุญาตให้เฉพาะชาวบ้านที่ประกอบอาชีพ ที่จัดตั้งเป็นกลุ่มอาชีพแกะสลักหรือก่อตั้งเป็นรูปสหกรณ์เท่านั้น

กฎหมายและระเบียบของป่าไม้ในการใช้ไม้ การเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปจากไม้ ทรัพยากรป่าไม้ลดลงทำให้ในอนาคตอาจเกิดปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบของ

กลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลักเพื่อใช้ในการผลิต ประกอบกับไม้สักเป็นไม้โตช้าและไม้หวงห้ามการผลิตไม้แกะสลักขัดแย้งกับนโยบายรณรงค์ในการรักษาทรัพยากรสิ่งแวดล้อมที่กำลังเป็นกระแสนิยมของหน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน

ภายในพื้นที่ที่กลุ่มงานหัตถกรรมไม้แกะสลักจัดตั้งไม่มีสถานที่บรรจุผลิตภัณฑ์และการขนส่ง เหมือนบ้านถวาย ทำให้เกิดความยุ่งยากในการจัดการด้านการตลาดให้กับลูกค้า

ในช่วงฤดูฝนมีผลต่อการจัดซื้อวัตถุดิบและการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่มงานหัตถกรรม

4.2.4.3 ปัญหาด้านการตลาด

การประชาสัมพันธ์ด้านการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ยังไม่กว้างขวางเท่าที่ควร ทำให้ตลาดส่วนใหญ่ยังอยู่ภายในจังหวัด และพึ่งพ้อค้าคนกลางไม่กี่รายที่มาจากบ้านถวายและบ่อสร้างสันกำแพง

การตัดราคาผลิตภัณฑ์ภายในกลุ่มสมาชิกและผู้ผลิตไม้แกะสลักรายอื่นทำให้กลุ่มขายผลิตภัณฑ์ได้ราคาถูกลงกว่าราคาขายที่กำหนดไว้

กลุ่มขาดความรู้ด้านการจัดการตลาด เช่น การติดต่อลูกค้าผ่านสื่อโฆษณาต่างๆ การคำนวณค่าใช้จ่ายด้านการขนส่ง และการวางแผนด้านการตลาด

กลุ่มขาดบุคลากรในด้านการจัดการด้านการตลาด เช่น การหาตลาด การติดต่อซื้อขายผลิตภัณฑ์ผ่านระบบคอมพิวเตอร์ และการใช้ภาษาในการเจรจาการค้า เช่น ภาษาอังกฤษ

ขาดข้อมูลข่าวสารด้านการตลาด เช่น ไม่ทราบถึงแหล่งจำหน่ายปลีกกลุ่มเป้าหมาย และการติดต่อกับหน่วยงานอื่น ๆ ในด้านการส่งออก

การขนส่งผลิตภัณฑ์ของกลุ่มค่อนข้างยุ่งยาก ใช้เวลาในการขนส่งและเสียค่า ใช้จ่ายสูง ซึ่งเป็นอุปสรรคสำคัญในการขยายตลาดส่งออกในอนาคต

ด้านการตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของกลุ่ม ส่วนใหญ่ยังไม่มีมาตรฐานแน่นอน เนื่องจากผลิตภัณฑ์มีหลายแบบและลักษณะไม่เหมือนกัน ทำให้เสียเปรียบพ้อค้าคนกลางในการต่อรองราคา