

บทที่ 7

สรุปและข้อเสนอแนะ

การวิเคราะห์การออกแบบผลิตภัณฑ์ และศักยภาพของธุรกิจชุมชน กรณีศึกษาผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลัก ตามโครงการ “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ เป็นการศึกษากลุ่มตัวอย่างจากผู้ประกอบการทั้ง 6 กลุ่มผลิตภัณฑ์ โดยสามารถสรุปให้เห็นถึงปัญหาและแนวทางการแก้ไขปัญหา ตามความต้องการของกลุ่มธุรกิจชุมชน ซึ่งจากการศึกษาผู้ประกอบการทั้ง 6 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ดังกล่าว ดังกล่าวพอจะสรุปถึงแนวทาง ที่จะนำไปสู่การพัฒนา ดังนี้

1. เพื่อวิเคราะห์การออกแบบผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น
2. เพื่อวิเคราะห์ศักยภาพการจัดการของธุรกิจชุมชน ด้านการบริหารทรัพยากร คน เงิน งาน วัสดุอุปกรณ์ ในธุรกิจชุมชน
3. เพื่อวิเคราะห์ศักยภาพด้านการผลิตการตลาด การวางแผนผลิต และการดำเนินธุรกิจ

ในการศึกษาผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลัก มีกลุ่มผู้ประกอบการ 6 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ที่เข้าร่วมในกรณีศึกษา แสดงศักยภาพที่พร้อมจะพัฒนาไปสู่มาตรฐานในระดับต่อไป ดังนี้

1. กลุ่มตัวอย่างที่ 1 คุณกันแก้ว ทามงคล
ผลิตภัณฑ์แกะสลักไม้
2. กลุ่มตัวอย่างที่ 2 คุณชุติกานต์ กันทะวงศ์
ผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลักพระพุทธรูป
3. กลุ่มตัวอย่างที่ 3 คุณประพันธ์ บุญเทพ
ผลิตภัณฑ์แกะสลักไม้
4. กลุ่มตัวอย่างที่ 4 คุณบัวเลียว เมทาดิ
ผลิตภัณฑ์แกะสลักพุดด่างไม้ตกแต่ง
5. กลุ่มตัวอย่างที่ 5 คุณคำมูล หมือซุม

ผลิตภัณฑ์แกะสลักโตะหมูปูชา

6. กลุ่มตัวอย่างที่ 6 คุณประจวบ มนรังษี

ผลิตภัณฑ์แกะสลักรูปพระ

1. การวิเคราะห์การออกแบบผลิตภัณฑ์ท้องถิ่น

จากการวิเคราะห์ ปัจจัยในด้านของปัญหาที่ผู้ประกอบการประสบอยู่ ซึ่งเป็นปัญหาที่ส่งผลกระทบต่อการพัฒนาในด้านต่างๆ ซึ่งทางกลุ่มผู้วิจัยได้ศึกษา และวิเคราะห์ปัจจัย 3 ด้าน ได้แก่ การออกแบบผลิตภัณฑ์ การออกแบบบรรจุภัณฑ์ และคุณภาพของผลิตภัณฑ์ เป็นต้น

1.1 การออกแบบผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลัก

การออกแบบผลิตภัณฑ์ ทัศนศึกษา ผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลัก ส่วนใหญ่การออกแบบจะเป็นการออกแบบที่มุ่งเน้นที่จะแสดงให้เห็นถึงความเป็นเอกลักษณ์ไทย และลวดลายไทย ด้านความสวยงามจะขึ้นอยู่กับความชำนาญของช่าง และความยากง่ายของลวดลาย ราคาจะขึ้นอยู่กับปัจจัย 3 อย่าง คือ ขนาดของไม้แกะสลัก ความยากง่ายของลวดลาย และไม้ที่นำมาใช้ ซึ่งส่วนใหญ่ไม้สักเมื่อนำมาแกะสลัก แล้วราคาจะสูงขึ้น การผลิตผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลักมีทั้งข้อดี และข้อเสีย ข้อดีคือไม้สักเป็นที่ต้องการของตลาดเพราะหายาก อีกทั้งมีราคาแพง ไม้แข็งแรงทนทาน ไม่แตกหักง่าย สะดวกในขั้นตอนการผลิต แต่ผู้ประกอบการส่วนใหญ่รับไม้มาแบบเหมาทั้งรถ โอกาสที่จะมีไม้แตกหัก หรือของเสียติดมาก่อนซื้อเยอะ ในการทำงานจึงเสียเวลาในการแก้ไขพื้นผิวของไม้ด้วยขี้เลื่อย ซึ่งในปัญหาส่วนนี้ขึ้นอยู่กับแต่ละคน ถ้าผู้ว่าจ้างนำมาส่งให้จะไม่ต้องแก้ไขพื้นผิวของไม้ด้วยขี้เลื่อย เพราะผู้ว่าจ้างคัดเลือกมาให้แล้ว แต่จะไม่มีค่าจ้างในส่วนนี้

1.2 การออกแบบบรรจุภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลัก

ผู้ประกอบการมีการบรรจุภัณฑ์ผลิตภัณฑ์ด้วยการใช้กระดาษห่อผลิตภัณฑ์ไว้ จากนั้นมัดด้วยเชือก หรือใช้เทปใสพันเอาไว้กันการกระแทกเพียงเท่านั้น จากนั้นส่งพ่อค้าคนกลางที่เป็นคนจ่ายงานให้หรือไม่กี่ที่ลูกค้าสั่ง ไม่มีการทำตราสินค้า (Brand Name) แต่อย่างไร รวมถึงไม่บ่งบอกเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์ ตามมาตรฐานสากลเชิงการค้า

1.3 คุณภาพของผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลัก

คุณภาพงานแกะสลัก ทางผู้ประกอบการมีความต้องการที่จะรักษาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ตั้งแต่การ คัดเลือกไม้ที่จะนำมาใช้ หากคัดเลือกไม้ได้ไม่ดีจะส่งผลโดยตรงถึงคุณภาพผลิตภัณฑ์ และปัจจัยในการเลือกคัดเลือกไม้ที่สำคัญคือ เงิน การจะได้ไม้ดีๆ จำเป็น

จะต้องใช้เงินจำนวนมาก สิ่งราคาวัตถุดิบจะแล้วแต่ขนาด และคุณภาพของไม้ โดยส่วนใหญ่จะได้มาจากโรงงานแปรรูปไม้ตามที่ต่างๆ ซึ่งจำเป็นจะต้องใช้เงินจำนวนมากในการจัดซื้อ และจัดส่ง

2. การวิเคราะห์ศักยภาพด้านการจัดการของธุรกิจชุมชน ด้านการบริหารทรัพยากรคน เงิน งาน วัสดุอุปกรณ์ให้มีประสิทธิภาพ

การวิเคราะห์ศักยภาพด้านการจัดการของธุรกิจชุมชน จากการศึกษาเบื้องต้นพบว่า ผู้ประกอบการทั้ง 6 กลุ่ม หลักๆ จะเป็นทำหัตถกรรมงานแกะสลัก หรืออาจจะซื้อผลิตภัณฑ์ที่แปรรูปสำเร็จแต่ยังไม่ได้ตกแต่งหรือทำสีบ้าง แล้วนำเสนอให้แก่พ่อค้าคนกลางรับไปให้กระจายให้ทำสีบ้าง เดินเส้นลวดลายบ้าง เพื่อดำเนินธุรกิจให้อยู่รอด จำเป็นจะต้องศึกษาการจัดการภายในชุมชน เพื่อลดผลกระทบในการทำงานทำให้การทำงานเป็นไปได้ด้วยดีตามศักยภาพของการจัดการ

2.1 ด้านการจัดการของธุรกิจชุมชน

ในการจัดการธุรกิจของผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลัก สามารถเลือกซื้อวัตถุดิบได้ค่อนข้างดี แต่อาจพบปัญหาในด้านการจัดการด้านการเงินจึงทำให้ไม่สามารถมีโอกาสรอทางเลือกในการเลือกซื้อวัตถุดิบมากนัก ผู้ประกอบการบ้างรายรับทำงานตกแต่งทำสีด้วยไปในตัวเพื่อที่จะได้มีรายได้เพิ่มมากขึ้น จากที่แกะสลักอย่างเดียว ถัดนั้นไปรับทำสีด้วย เพื่อให้สามารถต่อ ยอดธุรกิจได้

2.2 ด้านการบริหารทรัพยากรคน

ไม่มีการบริหารการจัดการเป็นพิเศษ การบริหารเป็นแบบกันเอง โดยส่วนมากจะเป็นผู้ประกอบการรายเดียว มีการแบ่งหน้าที่การทำงานได้ชัดเจนในครอบครัว โดยใช้ความสัมพันธ์เป็นตัวเชื่อม อาจจะเป็นการทำงานระหว่างพ่อกับลูก พี่กับน้อง เป็นต้น เป็นลักษณะอุตสาหกรรมในครอบครัว

2.3 ด้านบริหารจัดการด้านการเงิน

ไม่มีการวางแผนทางการเงิน รวมไปถึงงบประมาณค่าใช้จ่ายหรือรายได้ที่ได้รับมา ในแต่ละเดือน จากการวิเคราะห์ทางการเงิน ที่ผู้ประกอบการทั้ง 6 กลุ่ม ได้ทดสอบการวิเคราะห์ SWOT Analysis พบว่าจุดอ่อนของกลุ่ม (Weaknesses) ซึ่งวิเคราะห์ออกเป็นข้อๆ ได้ว่า ผู้ประกอบการมีความจำเป็นที่จะต้องใช้จ่ายเงิน ในส่วนของรายจ่ายประจำวัน รายจ่ายจากการทำเกษตร(ถ้ามี) รายจ่ายจากการจ้างแรงงานต่างๆ และรายจ่ายในส่วน of เครื่องมืออุปกรณ์ ซึ่งรายจ่าย

เหล่านี้ส่วนใหญ่จะขึ้นอยู่กับปัจจัยอันได้แก่ พ่อค้าคนกลาง หรือผู้มีอิทธิพลทางการค้า และการค้าภายในชนบทที่เป็นตัวชี้วัดในการมีอำนาจในทางการเงิน และการค้าภายใน เป็นต้น เพื่อการดำเนินการธุรกิจต่อไป ทางกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมส่งเสริม และให้ความรู้ด้านแหล่งเงินทุนว่า แหล่งเงินทุน เป็นสิ่งที่สำคัญมากสำหรับการดำเนินธุรกิจ ซึ่งปัจจุบันแหล่งเงินทุนที่สามารถให้บริการได้มีอยู่หลายแห่ง แต่การจะได้เงินลงทุนจากแหล่งเงินทุนนั้น จะต้องมีการพิจารณาตามความเหมาะสม เช่น ความสามารถในการรับความเสี่ยงของผู้กู้ และต้นทุนในการจัดหา เป็นต้น

2.3.1 แหล่งเงินทุนมีอยู่ 2 แหล่งใหญ่ๆ

1) แหล่งเงินทุนจากเงินออมส่วนบุคคลคือ เงินที่ได้มาจากการสะสมส่วนตัวซึ่งเป็นแหล่งเงินทุนที่ง่ายที่สุด แต่การนำเงินที่เก็บออมของตนเองไปลงทุน โดยไม่มีการป้องกันความเสี่ยง หรือกระจายความเสี่ยง กรณีเกิดการขาดทุนอาจจะทำให้เกิดปัญหาตามมาได้

2) แหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงิน คือ การจัดหาเงินจากสถาบันการเงิน อย่างธนาคารพาณิชย์ต่างๆ การกู้เงินมีทั้งระยะสั้น ระยะยาว และรวมไปการเบิกเงินเกินบัญชี สิ่งที่สำคัญที่ต้องพิจารณาในการกู้เงิน คือ ค่าใช้จ่ายในการจัดหาเงิน ดอกเบี้ยเงินกู้ ความพร้อม ที่จะรับความเสี่ยงของผู้กู้ วงเงินที่กู้ ความสอดคล้องกับลูกค้าของสถาบันการเงิน และความรวดเร็ว ในการปล่อยสินเชื่อวงเงินที่สามารถให้กู้/อัตราดอกเบี้ย

1) กรณีใช้บุคคลค้ำประกัน ไม่เกิน 100,000 บาท
 2) กรณีใช้หลักทรัพย์ค้ำประกัน เกิน 100,000 บาท แต่ไม่เกิน 100 ล้านบาท อัตราดอกเบี้ยนั้นจะขึ้นอยู่กับนโยบายของแต่ละธนาคาร และหลักทรัพย์ที่ใช้ค้ำประกัน โดยอัตราดอกเบี้ย กรณีสินเชื่อเพื่อธุรกิจ โดยประมาณ 5%-8% แต่อย่างไรก็ตามรัฐควรช่วยเหลือ และสนับสนุนให้เกิดการเรียนรู้ให้มากขึ้นเพื่อที่จะสามารถพัฒนาจากกลุ่มธุรกิจชุมชน ให้เป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชน ในรูปแบบผู้ประกอบการ (SMEs) สร้างเสริมอำนาจในการต่อรอง และศักยภาพในด้านการจัดการเพิ่มขึ้น (คู่มือก่อตั้งธุรกิจของศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคที่ 1: หน้า 69-72)

2.4 ด้านการงาน และที่มาของวัสดุอุปกรณ์

คุณประพันธ์ บุญเทพ ผู้ประกอบการกลุ่มที่ 3 ผลิตภัณฑ์แกะสลักไม้ กล่าวว่า สำหรับผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลัก แต่เดิมเป็นแกะสลักแบบตามขนาดของไม้ เนื่องจากไม้สักมีราคาแพง และยังหายากไม่นิยมตัดทิ้งเพราะเสียดายไม้ในส่วนที่ต้องตัดทิ้งไป ขนาดของไม้แกะสลักจึงไม่แน่นอน ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ได้ไม่มีมาตรฐานที่บ่งบอกได้ชัดเจนว่า ขนาดเท่าไร ต่อราคาเท่าไร ผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลักเป็นงานที่ต้องใช้ความสามารถทางด้านศิลปะ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ ต้องเป็นคนละเอียด มีความตั้งใจสูง จึงจะทำให้งานออกมามีคุณภาพดี ซึ่งคุณประพันธ์

บุญเทพ ผู้ประกอบการกลุ่มที่ 3 ผลิตภัณฑ์แกะสลักไม้ เป็นเพียงผู้ประกอบการกลุ่มเดียวที่รับทำงานเป็นชิ้น ส่วนการเหมืองมาทำคุณประพัน ก็รับงานเช่นกัน แต่ใจรักทางในการแกะไม้จากเศษไม้มากกว่า

แต่อย่างไรก็ดีผู้วิจัยยังพบว่า มีผู้ประกอบการบางกลุ่ม เล็งเห็นถึงประโยชน์จากเศษไม้ ที่เหลือใช้มากกว่าไม้สักชั้นโต อย่างกลุ่มของคุณประจวบ มนรังสี ผู้ประกอบการกลุ่มที่ 6 ผลิตภัณฑ์แกะสลักรูปพระ มีการนำเอาเศษไม้มาแกะสลักเป็นรูปพระพุทธรูป โดยใช้ไม้จากเศษไม้ นำมาต่อการเป็น 3 แผ่น ต้องใช้ความสามารถทางด้านศิลปะ มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ต้องเป็นคนละเอียดมีความตั้งใจสูง จึงจะสามารถทำผลงานได้ ถึงขั้นวางจำหน่ายทั่วไปในท้องตลาด

3. เพื่อวิเคราะห์ศักยภาพด้านการผลิต การตลาด การวางแผนผลิต และการดำเนินธุรกิจ

การวิเคราะห์ศักยภาพ ในด้านการผลิต การตลาด การวางแผนการผลิต และการดำเนินธุรกิจ ในส่วนนี้เป็นสิ่งจำเป็นที่จะทำให้ธุรกิจชุมชนสามารถดำเนินการต่อไปได้อย่างมั่นคงและมีประสิทธิภาพ

3.1 ด้านการผลิต

ด้านการผลิตส่วนใหญ่จะผลิตตามใบสั่ง โดยที่การออกแบบส่วนใหญ่จะเป็นการออกแบบตามที่คุณประกอบการรายใหญ่ที่เป็นกลุ่มวิสาหกิจชุมชน และลูกค้าเป็นส่วนใหญ่ ด้านการผลิตผู้ประกอบการจะเป็นผู้ผลิตเองทุกขั้นตอน หรือไม่ก็จะขึ้นอยู่กับความสามารถและอุปกรณ์ว่ามีพร้อมหรือเปล่า มีการตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์อีกครั้ง เมื่อถึงมือลูกค้า ถ้าหากผลิตภัณฑ์ไม่ได้คุณภาพตามที่ลูกค้าต้องการ ผลิตภัณฑ์นั้นๆ จะต้องถูกตีกลับ ทำให้ขาดทุน

3.2 ด้านการตลาด

ไม่มีการวางแผนที่แน่นอน รวมถึงการตั้งยอดขาย เน้นการผลิตเพียงอย่างเดียว ผลิตภัณฑ์ที่ผู้ประกอบการผลิตได้จะมีพ่อค้าคนกลางรับไปจำหน่าย ซึ่งจะจำหน่ายไปยังร้านค้าร้านใหญ่ๆ อีกที ผู้ประกอบการทำเพียงขายส่งเท่านั้น

3.3 ด้านการวางแผนผลิต

การวางแผนการผลิตมีการวางแผนงานแบบง่ายๆ เน้นการผลิตให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ในแต่ละวัน เพื่อให้เพียงพอต่อการค้าให้จ่ายภายในบ้านด้วย ในช่วงมีงานเทศกาลต่างๆ พ่อค้าคนกลางจะสั่งสินค้าเข้ามามาก ก็จะมีการวางแผนงานโดยการเพิ่มระยะเวลาการทำงานให้มากขึ้นเพื่อให้ทันกำหนดส่ง การทำงานจะทำตั้งแต่ 8.00 โมงเช้าจนถึงกลางคืนตั้งแต่ 2-3 ทุ่ม เพื่อให้ลูกค้าดำเนิน หรือยกเลิกสินค้า

3.4 ด้านการดำเนินธุรกิจ

เป็นไปแบบง่าย ๆ ไม่มีการจัดระเบียบในด้านใดเลย โดยเฉพาะด้านบัญชีรายรับรายจ่ายในแต่ละวัน ปัญหาใหญ่ในการดำเนินธุรกิจ คือปัญหาด้านต้นทุนราคาวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตที่มีราคาสูงขึ้น ซึ่งผู้ประกอบการไม่มีทางเลือกอื่น จำเป็นจะต้องลงทุนเพิ่มขึ้น ปัญหาที่เกิดขึ้นตามมาต่อจากปัญหาการเงินคือ ยอดการส่งออกลดลง ทำให้งานน้อยลงไปลงตามยอดการส่งออก

การวิเคราะห์หลักเกณฑ์การคัดสรรปี พ.ศ. 2549

ผู้ประกอบการทั้ง 6 ได้ทดสอบหลักเกณฑ์การคัดสรรสุดยอด หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทยปี พ.ศ. 2549 (OTOP Product Champion) ในด้านผลิตภัณฑ์ และความเข้มแข็งของชุมชน ด้านความเป็นไปได้ทางการตลาด หลักเกณฑ์การพิจารณา ด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์ และเกณฑ์การคัดสรรตามกลุ่มผลิตภัณฑ์ต่างๆ ซึ่งแต่ละกลุ่มได้รับเกณฑ์ดังนี้

กลุ่มตัวอย่างที่ 1 คุณกันแก้ว ทามงคล

ผลิตภัณฑ์แกะสลักไม้

จากการวิเคราะห์ในด้านข้อมูลตามหลักเกณฑ์การคัดสรรสุดยอด หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ปี พ.ศ. 2549 กลุ่มผลิตภัณฑ์สลักไม้แกะสลัก มีคะแนนรวมทั้งสิ้น 60 คะแนน จัดอยู่ในผลิตภัณฑ์ระดับ 2 ดาว ซึ่งทางกลุ่มยังมีข้อบกพร่องอีกหลายจุดที่ยังไม่ตรงตามเกณฑ์เป็นสินค้าที่สามารถพัฒนาสู่ระดับ 3 ดาว มีการประเมินศักยภาพเป็นระยะ

กลุ่มตัวอย่างที่ 2 คุณชุติกานต์ กันทะวงศ์

ผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลักพระพุทธรูป

จากการวิเคราะห์ในด้านข้อมูลตามหลักเกณฑ์การคัดสรรสุดยอด หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ปี พ.ศ. 2549 กลุ่มผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลักรูปพระ มีคะแนนรวมทั้งสิ้น 53 คะแนน จัดอยู่ในผลิตภัณฑ์ระดับ 2 ดาว ซึ่งทางกลุ่มยังมีข้อบกพร่องอีกหลายจุดที่ยังไม่ตรงตามเกณฑ์เป็นสินค้าที่สามารถพัฒนาสู่ระดับ 3 ดาว มีการประเมินศักยภาพเป็นระยะ

กลุ่มตัวอย่างที่ 3 คุณประพันธ์ บุญเทพ

ผลิตภัณฑ์แกะสลักไม้

จากการวิเคราะห์ในด้านข้อมูลตามหลักเกณฑ์การคัดสรรสุดยอด หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ปี พ.ศ. 2549 กลุ่มผลิตภัณฑ์แกะสลักไม้มีคะแนนรวมทั้งสิ้น 61 คะแนน จัดอยู่ในผลิตภัณฑ์ระดับ 2 ดาว ซึ่งทางกลุ่มยังมีข้อบกพร่องอีกหลายจุดที่ยังไม่ตรงตามเกณฑ์เป็นสินค้าที่สามารถพัฒนาสู่ระดับ 3 ดาว มีการประเมินศักยภาพเป็นระยะ

กลุ่มตัวอย่างที่ 4 คุณบัวเลียว เมทาดี

ผลิตภัณฑ์แกะสลักพุดตัวงไม้ตกแต่ง

จากการวิเคราะห์ในด้านข้อมูลตามหลักเกณฑ์การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ปี พ.ศ. 2549 ผลิตภัณฑ์ช่อฟ้าไม้ตกแต่ง มีคะแนนรวมทั้งสิ้น 54 คะแนน จัดอยู่ในผลิตภัณฑ์ระดับ 2 ดาว ซึ่งทางกลุ่มยังมีข้อบกพร่องอีกหลายจุดที่ยังไม่ตรงตามเกณฑ์เป็นสินค้าที่สามารถพัฒนาสู่ระดับ 3 ดาว มีการประเมินศักยภาพเป็นระยะ

กลุ่มตัวอย่างที่ 5 คุณคำมูล หมือซุม

ผลิตภัณฑ์แกะสลักโต๊ะหมู่บูชา

จากการวิเคราะห์ในด้านข้อมูลตามหลักเกณฑ์การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ปี พ.ศ. 2549 ผลิตภัณฑ์โต๊ะหมู่บูชาเล็กมีคะแนนรวมทั้งสิ้น 57 คะแนน จัดอยู่ในผลิตภัณฑ์ระดับ 2 ดาว ซึ่งทางกลุ่มยังมีข้อบกพร่องอีกหลายจุดที่ยังไม่ตรงตามเกณฑ์เป็นสินค้าที่สามารถพัฒนาสู่ระดับ 3 ดาว มีการประเมินศักยภาพเป็นระยะ

กลุ่มตัวอย่างที่ 6 คุณประจวบ มนรังษี

ผลิตภัณฑ์แกะสลักรูปพระ

จากการวิเคราะห์ในด้านข้อมูลตามหลักเกณฑ์การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ปี พ.ศ. 2549 ผลิตภัณฑ์หงส์กระถาง มีคะแนนรวมทั้งสิ้น 48 คะแนน จัดอยู่ในผลิตภัณฑ์ระดับ 1 ดาว ซึ่งทางกลุ่มยังมีข้อบกพร่องอีกหลายจุดที่ยังไม่ตรงตามเกณฑ์เป็นสินค้าที่ไม่สามารถพัฒนาสู่ระดับ 2 ดาวได้ เนื่องจากมีจุดอ่อนมาก และยากต่อการพัฒนา

จากการวิเคราะห์ในด้านข้อมูลตามหลักเกณฑ์การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ปี พ.ศ. 2549

ส่วน ก ด้านผลิตภัณฑ์และความเข้มแข็งของชุมชน

ประเด็นที่ 1 ด้านการผลิต

ประเด็นที่ 2 ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์

ประเด็นที่ 3 ด้านความเข้มแข็งของชุมชน

ส่วน ข ด้านความเป็นไปได้ทางการตลาด

ประเด็นที่ 1 ด้านการตลาด

ประเด็นที่ 2 ด้านเรื่องราวหรือตำนานของผลิตภัณฑ์

ส่วน ค หลักเกณฑ์การพิจารณาด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์

พบว่ากลุ่มผลิตภัณฑ์ไม้แกะสลัก มีข้อบกพร่องอีกหลายจุดที่ยังไม่ตรงตามเกณฑ์ ด้านส่วน ก ด้านผลิตภัณฑ์ และความเข้มแข็งของชุมชน หลักๆ จะเป็น การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ที่เป็นแบบดั้งเดิมไม่มีการพัฒนา หรือแม้แต่รูปแบบของบรรจุภัณฑ์ ขาดการจัดทำบัญชี หรือไม่มีก็มีการจัดทำบัญชีอย่างง่าย ๆ ไม่เป็นระบบ ส่วน ข ด้านความเป็นไปได้ทางการตลาด หลักๆ จะเป็น ด้านการตลาด ที่แหล่งจำหน่ายหลักๆ ของสินค้า จะอยู่ในตลาดภายในจังหวัด ส่วนน้อยจะอยู่ตลาดระหว่างจังหวัด ส่วน ค หลักเกณฑ์การพิจารณาด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์ ด้านรูปแบบผลิตภัณฑ์ ส่วนใหญ่เป็นผลิตภัณฑ์มีรูปแบบ และคุณลักษณะค่อนข้างดี แต่ด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์ จัดอยู่ในผลิตภัณฑ์มีคุณภาพค่อนข้างดีเช่นกัน ด้านบรรจุภัณฑ์/ฉลาก และ ตราสินค้า ผลิตภัณฑ์มีบรรจุภัณฑ์ต้องปรับปรุงอย่างมาก

สรุปการวิเคราะห์หลักเกณฑ์ในการคัดสรรสุดยอด ของสินค้าระดับหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ไทย ปี พ.ศ. 2549 ให้ค่าคะแนนผลิตภัณฑ์ โดยมีองค์ประกอบ และเกณฑ์การคัดสรรในแต่ละประเภทประกอบด้วย 3 ส่วน ตามที่ได้กล่าวไว้แล้วในบทที่ 5 และบทที่ 6

การศึกษาแนวทางที่จะพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์ชุมชน ให้ยกระดับ ผู้การผลิตสินค้าท้องถิ่น ตามมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน และท้องถิ่น

จากการศึกษาที่ผ่านมาทำให้ได้องค์ความรู้ ที่จะนำสู่แนวทางในการแก้ไขปัญหาต่างๆ ซึ่งแนวทางเหล่านี้จำเป็นจะต้องอาศัย การมีส่วนร่วมของทุกฝ่าย เพื่อระดมความคิดเห็น ความร่วมมือเรียนรู้ และทำงานร่วมกัน วิเคราะห์หาหนทางแก้ไข

ปัญหา และความต้องการ

ความเป็นมาของการผลิตสินค้า งานหัตถกรรมของชุมชน ซึ่งสืบทอด งานหัตถกรรมให้กับลูกหลาน และเครือญาติ คนบ้านใกล้เคียง ต่างพึ่งพิงอิงกัน ดังนั้นปัจจัย ที่ก่อให้เกิดปัญหา และปัจจัยที่จะนำสู่ความต้องการ ต่างเป็นทุนที่ตั้งสมมามานานด้วยวัฒนธรรมการทำงานร่วมกัน ปัญหา และความต้องการ ซึ่งสิ่งเหล่านี้จะเปลี่ยนไปตามสภาพตามกาลเวลา ในการแก้ไขปัญหาคควรวางแผนให้ครอบคลุมทุกๆ ส่วนเพื่อป้องกันปัญหาในด้านอื่นๆ ที่จะตามมา รัฐจะสนับสนุนให้วิสาหกิจท้องถิ่นขนาดเล็ก และกลางให้มีผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพดีขึ้น และได้ระดับ 3 ดาวขึ้นไปโดยการสนับสนุนในด้านการให้ความเข้าใจเกี่ยวกับเกณฑ์การตัดสิน โดยเน้นลักษณะความงดงาม มีเอกลักษณ์ และความเป็นที่ความต้องการของตลาด การจัดการตลาด และคุณภาพผลิตภัณฑ์เป็นหลัก นอกจากนี้ควรพยายามให้คนในชุมชนมีส่วนร่วมให้มากขึ้น

ควรหาวิธีการเพิ่มรายได้จากการจำหน่ายสินค้าทั้งการใช้วิธีการจัดการส่งเสริมการตลาด เช่น การจัดการส่งเสริมการขายด้วยการลดราคาสินค้า ปลุกเร้าให้คนในชุมชนตื่นตัวถึงปัญหาใกล้ตัว และจะต้องไม่ลืมที่จะฝึกทักษะฝีมือของแรงงานให้ดี เพื่อช่วยยกระดับฝีมือของแรงงานภายในชุมชน ถือเป็น การให้การศึกษาในขั้นต้น

การจัดการศึกษา

การจัดอบรมสัมมนา และการจัดนิทรรศการทำให้ได้องค์ความรู้ต่างๆ เพื่อที่จะได้แนวทางไปสู่การแก้ไข ดังนี้

1. การศึกษาดูงานนอกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อนำมาประยุกต์แก้ไขปัญหาที่ชุมชนประสบอยู่ได้แก่ ปัญหาผลิตภัณฑ์ที่มีรูปแบบที่ทำซ้ำๆ กัน มีการลอกเลียนแบบกันเป็นจำนวนมาก เนื่องจากยังขาดความรู้ด้านการออกแบบ อีกทั้งยังขาดแรงงานที่มีความชำนาญ และทักษะเฉพาะด้าน ควรมีการพัฒนารูปแบบ สี สัน ขนาด ส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ให้มีเอกลักษณ์โดดเด่น และแตกต่างจากผู้ผลิตรายอื่นในกลุ่มเดียวกัน

2. การบริหารจัดการกลุ่มต้องให้เข้มแข็ง ด้วยการรวมกลุ่ม ยั่งยืนเพื่อให้ธุรกิจชุมชน ยั่งยืน

3. ปริมาณการผลิตที่ต้องเพิ่มขึ้น เพื่อให้เพียงพอับความต้องการของตลาด

4. จากการศึกษาดูงาน การทำสิ่งานไม้ การแกะสลักไม้ การเลื่อย การกลึง หรือ การกลาชิ้นงาน การเลือกชนิดของไม้เพื่อแกะสลักสิ่งของที่เหมาะสม เช่น การใช้งาน การใช้สี ทาไม้ที่แกะสลัก เสร็จแล้ว ทำให้เกิดการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ของผู้ประกอบการ และยังเป็นช่องทางให้เกิดการรวมกลุ่มร่วมกันลงทุน โดยนำความรู้ที่มีมาผสมผสานให้เกิดเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่

5. การศึกษาดูงานสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ที่ศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรม ถนนทุ่งโฮเต็ล อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ด้านการจัดตกแต่งร้าน การออกแบบบรรจุภัณฑ์ ให้เป็นที่ยอมรับของตลาด

บทเรียน ประสพการณ์ ในการดำเนินงานวิจัย

การดำเนินงานวิจัย จำเป็นจะต้องอาศัยหน่วยงาน และบุคคลต่างๆ ที่เกี่ยวข้องดังนี้

1. องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น มีการวางแผน การปฏิบัติการ และการสนับสนุน ประสานงาน ร่วมกับเจ้าหน้าที่ด้านต่างๆ ส่งเสริมพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพ

2. กลุ่มผู้ประกอบการงานหัตถกรรมที่ทำการศึกษา เป็นส่วนสำคัญในการศึกษาปัญหา การประกอบอาชีพ และปัญหาความที่พัฒนาด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่เป็นปัญหาที่สำคัญมาก ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ยังขาดความรู้ ด้านการออกแบบ ซึ่งรูปแบบของผลิตภัณฑ์เป็นหัวใจสำคัญของสินค้า เพราะเป็นที่ดึงดูด ความสนใจของผู้ซื้อหลังจากคณะวิจัย ได้จัดการอบรมให้ความรู้ ด้านการออกแบบ ด้วยวิธีการต่างๆ แนวทางใหม่ ๆ ในด้านกลวิธี การผลิต การแปรรูป การบรรจุ ภัณฑ์ การประชาสัมพันธ์ การจำหน่าย วัสดุที่รู้สิทธิ์ของตนเองในฐานะสมาชิก ของชุมชน ที่จะเขียน โครงการ เพื่อขอใช้งบประมาณ โดยรู้จักการเชื่อมโยงประเด็นปัญหา ความต้องการของตน เข้าสู่แผนของ องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น พบปะแลกเปลี่ยนเรียนรู้ ทำงานร่วมกับ ผู้ที่มีความสามารถแตกต่างกัน และมีการประสานงานกัน ในสาขาอาชีพอื่นๆ เป็นต้น ผู้ประกอบการ ได้ทดลองการผลิตรูปแบบใหม่ และทดลองตลาดใหม่ และองค์ความรู้ ในการบริหารจัดการเครือข่ายที่สร้างขึ้นใหม่

หลักเกณฑ์การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทยปี พ.ศ. 2549

ในหลักเกณฑ์การคัดสรรสุดยอดหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ไทยปี พ.ศ. 2549 ซึ่งได้ทำการศึกษาในด้านต่างๆ ได้แก่ ความต้องการของชุมชน ในการพัฒนาสินค้าท้องถิ่น กลุ่มมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน และท้องถิ่น สถานที่ผลิต ที่มาของวัตถุดิบ รูปแบบ ขั้นตอนการทำงาน วัสดุอุปกรณ์ตลอดจนแนวทางที่จะพัฒนาการออกแบบผลิตภัณฑ์ชุมชน อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ จากข้อมูลด้านต่างๆ ของกลุ่มผู้ประกอบการ 6 กลุ่มผลิตภัณฑ์ ที่ยังต้องพัฒนา หลายด้าน เพื่อให้สินค้าที่มีคุณภาพเป็นที่ต้องการของท้องตลาด และสามารถพัฒนาสู่มาตรฐาน ผลิตภัณฑ์ชุมชน และท้องถิ่นได้ในอนาคต

ด้วยความร่วมมือของทุกๆฝ่าย จากการเรียนรู้ และทำงานร่วมกันทำให้เข้าใจ ความต้องการ ปัญหา อุปสรรค เพื่อนำมาวิเคราะห์ และหาหนทางแก้ไขจนได้ข้อมูลต่างๆ ร่วมกับองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น ผู้นำชุมชน รวมไปถึงภาคีต่างๆ ได้อย่างผสมผสานกลมกลืน จนสามารถ นำสิ่งเหล่านั้นมาพัฒนาเป็นแนวทางพัฒนาชุมชน ของตนเอง ที่พร้อมด้วยศักยภาพ ทางธรรมชาติ และภูมิปัญญา ของชุมชน ด้านแนวคิด ทัศนคติ และวิธีปฏิบัติ โดยเฉพาะองค์กร ปกครองส่วนท้องถิ่น และกลุ่มเป้าหมายได้เกิดขึ้น ตามรายละเอียด ที่กล่าวมาแล้วข้างต้น ซึ่งคาดว่า จะทำให้เกิดผลกระทบในเชิงกระบวนการพัฒนาร่วมกันต่อไป อย่างยั่งยืน ในการศึกษารั้งต่อไปควรมีการศึกษาความต้องการของผู้บริโภคที่มีต่อผลิตภัณฑ์ ไม่แกะสลัก บ้านถวาย ตำบลขุนคอง อำเภอหางดง จังหวัดเชียงใหม่ เพื่อให้เกิดความชัดเจน ในด้านผลิตภัณฑ์ เป็นที่ต้องการ ของลูกค้าอันเป็นหลักเกณฑ์ในการคัดสรรหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ข้อหนึ่ง

ซึ่งที่ผ่านมาการพิจารณาการให้คะแนนผลิตภัณฑ์ขึ้นอยู่กับการตัดสินใจตามความคิดเห็นของคณะกรรมการ

ข้อเสนอแนะจากการศึกษาค้างนี้

1. ด้านการผลิตการผลิตสินค้าควรคำนึงถึงผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมในการผลิตสินค้า ปัญหาเรื่องขยะที่เกิดจากการผลิต คำนึงถึงความสวยงามของสถานที่ผลิต เพื่อเป็นการส่งเสริมการท่องเที่ยวในชุมชนด้วย

3. ด้านการตลาด ควรหาวิธีการเพิ่มรายได้โดยการจำหน่ายสินค้า ส่งเสริมการตลาด เช่น การลดราคาสินค้าหรือแถมสินค้าให้แก่ลูกค้าที่ซื้อจำนวนมาก การตั้งราคาพิเศษเนื่องในเทศกาลต่างๆ เช่นมีการให้ส่วนลดแก่ลูกค้า และขายส่งให้แก่ลูกค้าที่ซื้อไปจำหน่ายในราคาพิเศษ

4. ภาครัฐหรือหน่วยงานที่เกี่ยวข้องควรให้ความช่วยเหลือด้านการจำหน่ายสินค้าทางอินเทอร์เน็ต เพื่อประชาสัมพันธ์แหล่งจำหน่ายสินค้าท้องถิ่นให้เป็นที่รู้จักทั้งในและต่างประเทศ

5. ภาครัฐควรช่วยเหลือ ส่งเสริมด้านการทำบัญชี ด้วยการส่งเจ้าหน้าที่เข้าไปฝึกอบรมการทำบัญชีขึ้นพื้นฐานแก่กลุ่มธุรกิจชุมชน ได้แก่การบันทึกบัญชี ประโยชน์ และความสำคัญของการทำบัญชี โดยมีการประเมินผลการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง

6. การเพิ่มบทบาทให้แก่สมาชิกในกลุ่มอาชีพต่างๆ เพื่อร่วมผลิต ร่วมคิด ร่วมแก้ปัญหา ร่วมวิเคราะห์ข้อมูล ก่อให้เกิดวิถีทางในการพัฒนากลุ่มธุรกิจชุมชน ทั้งในแง่มุมมองของการออกแบบการผลิต การแปรรูป การบรรจุภัณฑ์ และการตลาด ทั้งยังสามารถเป็นฐานข้อมูลเรื่องราว ทำให้เกิดความน่าเชื่อถือแก่หน่วยงานต่างๆภายนอกชุมชนเป็นตัวอย่างให้แก่ชุมชนและหน่วยงานต่างๆ อยากเข้าร่วมกิจกรรมเพื่อพัฒนากลุ่มตามที่หน่วยงานนั้นๆ และหน่วยงานที่จะเข้ามาทำการศึกษา และส่งเสริมต่อไป