



สรุปการศึกษา ปัญหาและข้อเสนอแนะ

เครื่องเอนไทยเป็นหัตถศิลป์ในครัวเรือน ที่ทำสืบทอดเนื่องกันมานานและในปัจจุบัน เครื่องเอนได้กลายเป็นสินค้าหัตถกรรมแทนที่จะเป็นเครื่องใช้สอยในครัวเรือนเช่นในอดีต โดยมีแหล่งผลิตอยู่ที่จังหวัดเชียงใหม่ จากผลการศึกษาพบว่า

สภาพการผลิตเครื่องเอนไทยเป็นการผลิตสินค้าหัตถกรรมที่มีการใช้แรงงานมากกว่า เครื่องจักร ปัจจุบันมีโรงงานทำการผลิตเครื่องเอนอยู่ 27 แห่ง ทำการผลิตเครื่องเอน 6 ประเภท ได้แก่ เครื่องเอนลายทองรดน้ำ เครื่องเอนแพ้นทลี เครื่องเอนลายชุด เครื่องเอนรักสิโบราณ เครื่องเอนประดับเปลือกไข่ และเครื่องเอนรักสิแบบญี่ปุ่น เครื่องเอนประเภทที่ทำการผลิตมากที่สุดคือ เครื่องเอนลายทองรดน้ำ

ลักษณะการดำเนินธุรกิจเครื่องเอน เป็นกิจการที่ดำเนินโดยเจ้าของคนเดียวเป็นส่วนใหญ่ มีการดำเนินงานแบบง่าย ๆ และไม่มีการวางแผนการในการดำเนินงานและการตลาดเป็นส่วนใหญ่

ผู้ผลิตส่วนใหญ่ยังขาดความรู้ความเข้าใจในเรื่องการตลาด และไม่ได้มีการนำเอาหลักการตลาดมาใช้ในกิจการของตน จากการศึกษาเกี่ยวกับส่วนผสมทางการตลาด ปรากฏว่า ในเรื่องผลิตภัณฑ์ ผู้ผลิตมุ่งสนใจแต่คุณภาพของเครื่องเอนที่ทำการผลิตออกมาแต่ละเลยในเรื่อง การหีบห่ออันจะสร้างมูลค่าให้กับเครื่องเอน โดยปล่อยให้การหีบห่อเพื่อการส่งออกเป็นหน้าที่ของบริษัทผู้ส่งออก

ด้านการกำหนดราคา ราคาขายปลีกมีการตั้งราคาจากการประเมินต้นทุนและบวกส่วนเพิ่มเข้าไป ส่วนการกำหนดราคาค้าส่งมีการกำหนดจากการวัดเส้นผ่าศูนย์กลางของเครื่องเอน และการส่งออกส่วนใหญ่กำหนดราคา FOB สำหรับช่องทางการจำหน่ายของผู้ผลิตส่วนใหญ่ขายส่งให้กับคนกลางในเชียงใหม่และกรุงเทพฯ เพราะผู้ผลิตรายเล็กส่วนใหญ่ขาดประสบการณ์ด้านการตลาดและขาดแคลนเงินทุนในการดำเนินงาน ส่วนด้านผู้ผลิตที่ทำการค้าปลีกนั้นส่วนใหญ่มีเงินทุนสูงไม่มีปัญหาด้านการตลาดสามารถเลี้ยงตัวเองได้ สำหรับการส่งออก

ต้องอาศัยผู้ส่งออกดำเนินการให้

และดำเนินการส่งเสริมการจำหน่ายผู้ผลิตเกือบทั้งหมดไม่ได้สนใจการส่งเสริมการจำหน่าย นอกจากการส่งเสริมจากทางหน่วยงานราชการ ซึ่งมุ่งทางด้านการผลิตการฝึกอบรมมากกว่าทางด้านการตลาดที่เพิ่งมีมาไม่นานนี้

สำหรับการศึกษา เกี่ยวกับผู้บริโภคภายในประเทศพบว่าทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศซื้อเครื่องเอนเพื่อเป็นของฝากของที่ระลึก ส่วนประเภทเครื่องเอนที่นิยมซื้อกันคือเครื่องเอนลายทองรดน้ำ ปัจจัยสำคัญในการเลือกซื้อเครื่องเอนคือความละเอียดสวยงามประณีตของเครื่องเอน ส่วนการส่งเสริมการจำหน่ายที่เข้าถึงผู้บริโภคมีน้อยมาก ส่วนใหญ่รู้จักเพราะบังเอิญหรือเดินซื้อของแล้วเจอ

#### ปัญหาและอุปสรรคของผลิตภัณฑ์เครื่องเอนไทย

จากการศึกษาพบว่าแม้ทางรัฐบาลทำการส่งเสริมหัตถกรรมเครื่องเอนมาเป็นเวลานานแล้วก็ตาม แต่ผลิตภัณฑ์เครื่องเอนยังคงมีปัญหาและอุปสรรคที่ทำให้ไม่เจริญรุดหน้าเท่าที่ควร เนื่องจากลักษณะการประกอบธุรกิจเครื่องเอนเป็นแบบอุตสาหกรรมภายในครอบครัวและอุตสาหกรรมขนาดย่อม ซึ่งปัญหาทางการตลาดของอุตสาหกรรมขนาดย่อมและครอบครัว ประสบเป็นผลเนื่องมาจากการประสบปัญหาและข้อจำกัดในด้านการผลิต และการจัดการเป็นส่วนใหญ่ และปัญหาเหล่านี้ยังมีความเกี่ยวพันต่อเนื่องกันด้วย ดังนั้นจึงจะแยกกล่าวเป็นข้อ ๆ ดังนี้

#### 1. ปัญหาทางด้านการผลิต ปัญหาทางด้านการผลิตที่ผู้ผลิตประสบมีดังนี้คือ

1.1 ปัญหาเรื่องวัตถุดิบ ปัญหาเรื่องวัตถุดิบคือยางรักที่ใช้ในการผลิตของผู้ประกอบการผลิตนั้น ผู้ผลิตต้องประสบกับปัญหาการไม่มีอำนาจในการควบคุมปริมาณวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต ความไม่แน่นอนของราคา ปริมาณและคุณภาพของวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต เช่น ใครงเครื่องเอน และยางรัก โดยเฉพาะยางรักซึ่งเป็นวัตถุดิบที่สำคัญในการผลิตเครื่องเอน มีปัญหาราคาไม่แน่นอน การปลอมปน ตลอดจนปริมาณที่นำเข้ามาจากชายแดนพม่าไม่แน่นอน ทั้งยังเป็นของป่าหวงห้าม แต่ปัญหาที่ผู้ผลิตประสบอย่างหนักในขณะนี้ก็คือ การมีการส่งออกยางรักออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศในรูปวัตถุดิบ ทำให้ยางรักที่ใช้ในการผลิตขาดแคลน และทำให้ต้องซื้อยางรักในราคาสูงขึ้นอีกด้วย

1.2 ปัญหา เรื่องคุณภาพของผลิตภัณฑ์เครื่อง เอินไม่ เป็นไปตามที่ตลาดต้องการ การผลิตเครื่อง เอินให้ได้คุณภาพดีนั้นขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ ได้แก่ วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต โครงสร้างเครื่อง เอินต้องผ่านการอบให้แห้ง อย่างรักรับคุณภาพดีแยกสิ่งปลอมปนออก มีการลงรักหลายชั้น ตามกรรมวิธีและการตกแต่งขั้นสุดท้ายให้ประณีตสวยงาม ต้องอาศัยแรงงานที่มีฝีมือ แต่บางครั้ง ผู้ผลิตพยายามลดต้นทุนการผลิตเครื่อง เอินโดยลดขั้นตอนการลงรักให้น้อยลง เร่งการตกแต่งขั้น สุดท้ายทำให้ได้ผลผลิตที่ไม่ประณีตเท่าที่ควร การเร่งระยะเวลาในการผลิตเพื่อให้ได้สินค้าตาม ปริมาณที่รับคำสั่งซื้อโดยไม่ได้คำนึงถึงคุณภาพ ทำให้ลูกค้าไม่ได้รับสินค้าคุณภาพตามที่ตกลงกันไว้ เช่น เกิดการแตกร้าวเสียหายภายหลัง ลวดลายไม่ประณีตสวยงามเท่าที่ควร เป็นต้น ซึ่งก่อให้เกิด ผลเสีย ลูกค้าขาดความเชื่อถือ นอกจากนี้ปัจจุบันมีผู้ผลิตบางรายมีการผลิตเครื่อง เอินโดยใช้สีแทนยางรักและเรียกผลิตภัณฑ์นั้นว่า เครื่อง เอิน

1.3 ปัญหา เรื่องปริมาณการผลิตไม่สอดคล้องกับความต้องการ การผลิตเครื่อง เอินต้องใช้เวลานาน ดังนั้นในระยะเวลาอันจำกัดจึงสามารถผลิตได้ในจำนวนอันจำกัด เกิด ปัญหาไม่สามารส่งสินค้าจำนวนมากในระยะเวลาที่ลูกค้าต้องการทันที หรือไม่สามารผลิตได้ ครบตามจำนวนที่ต้องการ อีกประการหนึ่งฤดูฝนอันเป็นระยะเวลาที่สามารถผลิตเครื่อง เอินได้ดี และแห้งเร็ว แต่การขายเครื่อง เอินมีน้อยเพราะนักท่องเที่ยวน้อย ขณะที่ฤดูแล้งโดยเฉพาะใน ฤดูร้อนเครื่อง เอินแห้งช้าผลิตได้น้อย แต่ความต้องการกลับสูง นอกจากนี้ยังมีปัญหา เรื่อง อุปนิสัยการทำงานองแรงงานที่ทำงานตามความพอใจ ขาดความกระตือรือร้นที่จะผลิตสินค้า ให้มากขึ้นหรือทันตามกำหนดนัดหมาย คนกลางผู้ดำเนินการในรูปธุรกิจรับคำสั่งซื้อและเป็นผู้ลงทุน ต้องประสบปัญหาเกิดความเสียหายในการดำเนินธุรกิจ เพราะไม่สามารถส่งสินค้าได้ตามสัญญา ที่ตกลงกับลูกค้า และไม่กล้าลงทุนในธุรกิจเครื่อง เอินอีก

1.4 ปัญหาด้านเทคนิคที่ใช้ในการผลิต ผู้ผลิตส่วนใหญ่เป็นผู้ผลิตราย เล็กมีความ พยายามในวิธีการผลิตที่ตนเคยทำมา ไม่มีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลง ยอมรับเทคนิคการผลิตใหม่ ๆ ทั้งการพัฒนาการออกแบบ การใช้วัสดุเครื่องมือใหม่ ๆ เพื่อช่วยให้การผลิตดีขึ้นหรือรวดเร็วขึ้น โดยผู้ผลิตอ้างว่าเคยทำมานานแล้ว และยังสามารถจำหน่ายได้อยู่จึงไม่คิดจะปรับปรุงเปลี่ยนแปลง หรือผู้ผลิตบางรายมีความคิดเห็นว่าการที่ต้อง เสียเวลาและเงินทุนไปในการออกแบบผลิตภัณฑ์ เครื่อง เอินแบบใหม่ ๆ ทอวางตลาดได้ไม่นานมีการลอกเลียนแบบและวางจำหน่ายในราคา ที่ต่ำกว่าจึงไม่ยอมทำเพราะผลประโยชน์ไปตกอยู่กับผู้อื่น

1.5 ปัญหาการขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือ การผลิตเครื่องเขินเป็นงานหัตถกรรม จำเป็นต้องใช้แรงงานมากโดยเฉพาะแรงงานที่มีฝีมือเพื่อให้ได้งานที่ประณีตเรียบร้อยสวยงาม มีคุณภาพสูงซึ่งจำเป็นต้องอาศัยความชำนาญประกอบด้วยผู้ผลิตหรือผู้ประกอบการ ต้องประสบปัญหาเรื่องการว่าจ้าง อัตราคนงานเข้าออกจากงานสูง การขาดความกระตือรือร้นในการผลิต ซึ่งปัญหาเหล่านี้อาจเนื่องมาจากสภาพการว่าจ้างให้ทำงานที่ไม่มีความมั่นคงพอ หรือค่าแรงน้อยเกินไป ทำให้ขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือในการผลิตไป

## 2. ปัญหาทางด้านการจัดการ มีดังนี้คือ

2.1 ปัญหาเรื่องเงินทุน แม้ว่าการผลิตเครื่องเขินเป็นงานหัตถกรรม มีการลงทุนด้านต้นทุนคงที่น้อย การลงทุนส่วนใหญ่ขึ้นอยู่กับต้นทุนแปรได้ พกวัตุดิบที่ใช้ในการผลิต โครงเครื่องเขิน ยางรัก วัสดุตกแต่งขั้นสุดท้าย และค่าจ้างแรงงาน แต่การผลิตต้องใช้เวลานานกว่าจะได้เครื่องเขินที่สำเร็จรูปออกมา ทำให้ผู้ผลิตรายเล็กต้องประสบปัญหาเงินทุนที่ใช้หมุนเวียนในกิจการไม่เพียงพอ เพราะส่วนใหญ่ลงทุนด้วยเงินทุนของเจ้าของกิจการเอง และแหล่งเงินทุนที่จะทำการกู้ยืมได้มีน้อย เพราะผู้ให้กู้ไม่มีความแน่ใจความสามารถในการประกอบการของผู้ขอกู้ หรือขาดหลักทรัพย์ในการค้ำประกัน จำเป็นต้องอาศัยการกู้ยืมนอกระบบ ซึ่งต้องกู้ในอัตราดอกเบี้ยสูง

2.2 ปัญหาในการดำเนินธุรกิจ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่เป็นเจ้าของกิจการเอง และทำการบริหารงานเอง ขาดความสามารถในการบริหารงานหรือการจัดการและขาดความรู้ความเข้าใจในการดำเนินธุรกิจ

## 3. ปัญหาทางด้านการตลาดของผลิตภัณฑ์เครื่องเขินมีดังนี้

3.1 ปัญหาการแข่งขันด้านราคากัน ในระยะประมาณ 3-4 ปีหลัง วงการเครื่องเขินประสบปัญหาการแข่งขันกันทางด้านราคาทั้งผู้ผลิตและผู้จำหน่าย เพราะสภาพเศรษฐกิจตกต่ำ ทำให้ประชาชนมีอำนาจซื้อลดลง และนักท่องเที่ยวก็ลดลงไป ขณะที่ผู้ผลิตยังคงผลิตในรูปแบบเดิมและปริมาณเดิมหรือเพิ่มขึ้น เมื่อปริมาณการผลิตมากกว่าความต้องการ มีสินค้าตกค้าง ผู้ที่ต้องการเงินทุนหมุนเวียนในกิจการต้องการระบายสินค้าของตนออกสู่ตลาด วิธีการที่ง่ายที่สุดคือลดราคาลง ทำให้เกิดการแข่งขันด้านราคากันขึ้น ผู้ผลิตบางรายลดต้นทุนโดยการผลิตเครื่องเขินที่มีคุณภาพด้อยลง หรือบางรายเห็นว่าไม่คุ้มกับการผลิตจึงเลิกทำการผลิต ปัญหานี้เป็นปัญหาทางการตลาดที่ก้ำกึ่งประสบบอย่างหนัก ถ้าหากพิจารณาอย่างแท้จริงแล้วจะพบว่า ปัญหานี้เป็นปัญหาของการที่ผู้ผลิตและคนกลาง เหล่านี้ยังขาดความรู้ความเข้าใจในเรื่องหลักการ

ตลาด ตลอดจนการแก้ไขปัญหา ผู้ผลิตไม่มีการพัฒนาตลาด การใช้กลยุทธ์ทางการตลาด เช่น การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การเจาะตลาด หรือการส่งเสริมการขาย คนกลางที่มีอิทธิพลเหนือผู้ผลิต มุ่งแต่กำไรจากการขายสินค้าในราคาสูงให้กับลูกค้า ยิ่งทำให้เกิดการแข่งขันกันในด้านการขายมากขึ้น

3.2 ปัญหาการหาตลาด โดยเฉพาะผู้ผลิตรายเล็กประสบปัญหาการหาตลาด เพื่อจำหน่ายสินค้าของตนมาก เพราะผู้ผลิตเหล่านี้แม้จะมีความสามารถในการผลิตเครื่อง เชน แต่ขาดความรู้ความชำนาญ เรื่องการตลาดของสินค้าหัตถกรรม ไม่สามารถหาตลาดที่แน่นอนได้ หรือถูกกดราคาจากผู้ซื้อ แม้มี บริษัท นารายณ์ภักดิ์ จำกัด ซึ่งตั้งขึ้นมาวัตถุประสงค์เพื่อรับซื้อสินค้าหัตถกรรมจากผู้ผลิต แต่ก็รับซื้อได้ในจำนวนจำกัดและมีเงื่อนไขในการรับซื้อ

3.3 ปัญหาเรื่องพ่อค้าคนกลาง ผู้ผลิตรายเล็กที่มีกำลังการผลิตน้อย เงินทุนน้อย ต้องอาศัยคนกลางเป็นผู้ลงทุนให้ในเรื่องวัตถุดิบ เพื่อช่วยแบ่งเบาภาระเรื่องการลงทุน และยังรับซื้อสินค้าหาตลาดให้ด้วย ทำให้คนกลางมีอิทธิพลเหนือผู้ผลิต คนกลางมุ่งขายเพื่อให้ได้กำไรมาก ในขณะที่ผู้ผลิตต้องขายในราคาถูกทำให้ผู้ผลิตขาดกำลังใจการผลิตหรือพัฒนาผลิตภัณฑ์ของตน ทั้งยังขาดความรู้เกี่ยวกับความต้องการของผู้บริโภคเพื่อนำมาปรับปรุงผลิตภัณฑ์

3.4 ปัญหาเรื่องการส่งเสริมการขายมีน้อยมาก ทำให้ผลิตภัณฑ์เครื่อง เชน ยังไม่เป็นที่รู้จักดีเท่าที่ควร ผู้ผลิตและผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่อง เชน ยังไม่ได้ใช้ความพยายามทางการตลาดในการจำหน่ายเครื่อง เชน โดยเฉพาะการส่งเสริมการขายให้เครื่อง เชน เป็นที่รู้จักของทั้งชาวไทยและชาวต่างประเทศ อันจะยังสูงให้ขยายตลาดเครื่อง เชน ได้อีกทั้งในและต่างประเทศ

3.5 ปัญหาเรื่องการส่งออก ในเรื่องของการส่งออก ผู้ผลิตใช้บริการของผู้ส่งออกในการเข้าสู่ตลาดต่างประเทศ แต่ผู้ผลิตยังขาดความรู้ความเข้าใจในเรื่องการส่งสินค้าออก ขั้นตอนการส่งสินค้าออก สิทธิพิเศษในการส่งออก ตลอดจนเงื่อนไขในการได้มาซึ่งสิทธิพิเศษ ทำให้ต้องสูญเสียผลประโยชน์ในการส่งออกไป อย่างไรก็ตามปัญหาเหล่านี้ยังน้อยกว่าปัญหาการขาดความเชื่อถือจากลูกค้าชาวต่างประเทศอันเป็นผลให้สูญเสียตลาดต่างประเทศไป เพราะการผลิตเครื่อง เชน ต้องใช้เวลานานและการเร่งผลิตให้ได้ปริมาณมาก บางครั้งคุณภาพไม่ได้ตามที่ตกลงกันไว้ ก่อให้เกิดปัญหาไม่สามารถส่งสินค้าได้ในจำนวนที่ตกลงกันไว้ สินค้ามีคุณภาพหรือสเปคตามที่ตกลงกันไว้ สินค้าเสียหาย ต้องส่งสินค้าคืนซึ่งไม่เฉพาะผู้ผลิตที่ได้รับผลกระทบกระเทือนผู้ส่งออกและคนกลางที่รับซื้อเพื่อส่งออก ก็ประสบปัญหาและไม่กล้าจะทำธุรกิจเรื่องเครื่อง เชน ต่อไป

## ข้อเสนอแนะ

จากปัญหาต่าง ๆ ดังได้กล่าวมาแล้ว นอกจากปัญหาจะมีความเกี่ยวเนื่องกันแล้ว ในการแก้ไขปัญหาให้ประสบความสำเร็จอย่างมีประสิทธิภาพนั้นต้องดำเนินการในหลาย ๆ ด้านไปพร้อมกัน และด้วยความร่วมมือของทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้องทั้งผู้ผลิต คนกลาง ซึ่งเป็นภาคเอกชนและหน่วยงานต่าง ๆ ในภาครัฐบาล ข้อเสนอแนะมีดังนี้คือ

1. ด้านการผลิต ด้านการผลิตนั้นหน่วยงานรัฐบาลได้ให้ความช่วยเหลือมาเป็นเวลานานแล้ว แต่อย่างไรก็ตามมีข้อที่ควรแก้ไขบางประการดังนี้คือ

1.1 ปัญหาเรื่องวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต คือยางรักที่มีการส่งออกในรูปวัตถุดิบ ทั้งที่มีไม่พอใช้ในประเทศ ปัญหาเรื่องยางรักเป็นของป่าหวงห้ามในเรื่องนี้ควรมีการพิจารณาเพื่อห้ามการส่งออก หรือการเร่งหาสิ่งทดแทน ยางรักมาใช้ในการผลิตเครื่องเขียน เช่น โครงการการหายางพืชชนิดอื่นมาทดแทนยางรักดังที่เคยดำเนินการค้นคว้า แต่ขาดการประสานงานจากหน่วยงานอื่นและเจียบหายไป

1.2 การปรับปรุงหาเทคนิคการผลิตใหม่ ๆ การออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ตลอดจนเครื่องทุ่นแรงในการผลิต เพื่อทำให้สามารถทำการผลิตได้มากขึ้น เร็วขึ้น มีคุณภาพดีขึ้นและมีมาตรฐานคงที่ในการผลิตแต่ละงวดของการผลิต เท่าที่ผ่านมามีผลงานของการปรับปรุงค้นคว้าด้านเทคนิคการผลิต แต่ขาดการปรับปรุงให้ดีขึ้นหรือการประชาสัมพันธ์ที่ดี เช่น การใช้สิปส์เตอร์แทนน้ำยาหรูดานในการเขียนลาย การออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ แต่ไม่ได้มีการนำไปผลิตเพื่อการค้า เป็นต้น

1.3 ด้านการฝึกอบรม มีปัญหาการขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือ ทั้งที่หน่วยงานรัฐบาลได้ให้ความช่วยเหลือด้านการฝึกอบรมมาเป็นเวลานานแล้วก็ตาม ทั้งนี้เพราะการฝึกอบรมเน้นด้านกรรมวิธีการผลิตฝึกอบรมเพื่อให้สามารถทำการผลิตได้เท่านั้น ขาดการติดตามการประเมินผลที่ผู้เข้ารับการฝึกอบรม การนำเอาความรู้ที่ได้รับจากการฝึกอบรมไปใช้ ตลอดจนความต่อเนื่องของการฝึกอบรม เช่น การให้มีการฝึกอบรมในเรื่องที่ต่อเนื่องกัน การชักจูงผู้ที่เคยได้รับการอบรมแล้วเข้ารับการอบรมเทคนิคใหม่ ๆ หรือเข้ารับการอบรมระยะสั้น ๆ เพื่อแก้ไขปรับปรุงข้อบกพร่อง

2. ด้านการสัດการ

2.1 ด้านการให้ความช่วยเหลือเรื่องเงินทุน ผู้ผลิตรายเล็กขาดแคลนเงินทุน และแหล่งเงินทุนเพื่อนำเอาเงินทุนมาใช้ในการกิจการของตน โดยเฉพาะแหล่งเงินทุนที่จะให้ความ

ช่วยเหลือมีจำกัดและหายาก เพราะขนาดของกิจการเครื่อง เอินที่มีขนาดเล็กและความต้องการ เงินทุนจำนวนไม่สูง ผู้ให้กู้ไม่แน่ใจในความสามารถคืนเงินกู้ ตลอดจนไม่แน่ใจว่าค่าใช้จ่ายในการดำเนินการให้กู้จะคุ้มหรือไม่ แม้แต่สำนักงานธุรกิจอุตสาหกรรมขนาดย่อมก็มีเงื่อนไขที่เข้มงวด ในการให้กู้ยืมเงิน ปัญหาที่หน่วยงานส่วนภูมิภาคของกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม คือค่านายหน้าส่งเสริม อุตสาหกรรม ควรมีการศึกษาถึงความเป็นไปได้ในการจัดตั้งหน่วยงานที่ให้ความช่วยเหลือ เช่น การให้กู้เงินจำนวนน้อยแก่ผู้ผลิตรายเล็กโดยไม่จำเป็นต้องมีเงื่อนไขที่เข้มงวดมากนัก ดังเช่น ปัจจุบันนี้กรมส่งเสริมอุตสาหกรรมได้มีการจัดตั้งสำนักงานเงินทุนหมุนเวียนเพื่อพัฒนาอุตสาหกรรม ในครอบครัวและหัตถกรรมขึ้น เพื่อให้ความช่วยเหลือทางการเงิน ให้กู้เงินระยะสั้น กู้ปีละ ไม่เกิน 30,000 บาท โดยใช้หลักทรัพย์สินค้ำประกัน หรือใช้บุคคลค้ำประกันแทนได้

2.2 ส่วนผู้ประกอบการที่ขาดความรู้ความเข้าใจในการดำเนินธุรกิจการบริหาร งานก็เช่นกัน สามารถแก้ไขได้ด้วยการเข้ารับการอบรม และกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเองมีการ ผูกอบรมทางวิชาการด้านการจัดการอยู่แล้ว ดังนั้นการพยายามกระตุ้นให้ผู้ประกอบการเหล่านี้ เห็นประโยชน์ของการมีความรู้ความเข้าใจในเรื่องการจัดการ การนำเอาหลักการบริหารอย่าง มีระบบเข้าไปใช้ในกิจการของตน ซึ่งจะเป็นพื้นฐานที่สำคัญของการพัฒนาอุตสาหกรรมเครื่อง เอินต่อไป

3. ด้านการตลาด นอกจากปัญหาทางด้านการผลิตซึ่งหน่วยงานรัฐบาลได้ให้ความ ช่วยเหลือแล้ว ปัญหาทางด้านตลาดเป็นอีกปัญหาหนึ่งที่สำคัญและต้อง เร่งทำการแก้ไขควบคู่กันไป จึงจะช่วยแก้ปัญหาของเครื่อง เอินไทยได้

3.1 การขยายตลาด โอกาสทางการตลาดของเครื่อง เอินยังมีอยู่ถ้าหาก ผู้ผลิตและผู้จำหน่ายใช้กลยุทธ์ทางการตลาดที่เหมาะสม เพราะในปัจจุบันเครื่อง เอินมีกลุ่มลูกค้า เป้าหมายคือชาวต่างประเทศและการส่งออก ผู้จำหน่ายไม่ได้ให้ความสนใจตลาดภายในประเทศ มากนัก เช่น ลูกค้าชาวไทยที่เป็นนักท่องเที่ยวมาจังหวัดเชียงใหม่ซื้อเครื่อง เอินเพื่อเป็นของ ฝากของที่ระลึก สำหรับชาวต่างประเทศแม้ปัจจุบันผู้จำหน่ายสนใจกลุ่มลูกค้านักท่องเที่ยวชาว ต่างประเทศที่มาจังหวัดเชียงใหม่ แต่การส่งเสริมการขายเพื่อการนี้ยังมีไม่เพียงพอ การ ส่งเสริมการขายของผู้ผลิตและผู้จำหน่ายมีเพียงการให้ยืมโรงงาน การให้ค่านายหน้าแก่ ผู้นำลูกค้ามาซื้อสินค้า ควรมีการใช้วิธีอื่น ๆ เช่น การโฆษณาผลิตภัณฑ์โดยการร่วมตัวกันระหว่าง ผู้ผลิตและผู้จำหน่าย การส่งเสริมการขาย เช่น การสนับสนุนการค้า งานแสดงสินค้า และการ ประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์เครื่อง เอินเพิ่มขึ้น นอกจากนี้ยังควรมีการ เก็บข้อมูลตัวเลขการส่งออก

กับการผลิตเพื่อประโยชน์ในการขยายตลาดต่อไป

3.2 การพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์เครื่องเขิน นอกจากการส่งเสริมการขาย เพื่อขยายตลาดแล้ว ควรมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทั้งการออกแบบผลิตภัณฑ์ การปรับปรุงผลิตภัณฑ์เพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภคให้สอดคล้องกับรสนิยมของผู้บริโภค เช่น ตามฐานะทางเศรษฐกิจ ตามภูมิภาค และตามประเทศที่มีรสนิยมแตกต่างกันออกไป เพราะในปัจจุบันแม้มีการออกแบบพัฒนาผลิตภัณฑ์ แต่ยังไม่ได้พิจารณาถึงความต้องการของตลาดหรือผู้บริโภคเท่าที่ควร ยังขาดการหาข้อมูลทางการตลาดอย่างมีระบบเพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ ดังนั้นถ้าหากมีการร่วมมือกันระหว่างผู้ผลิตและผู้จำหน่าย หรือหน่วยงานรัฐบาลในการหาข้อมูลในเรื่องรสนิยมของผู้บริโภค เพื่อนำไปปรับปรุงพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้สามารถสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ถูกต้องก็จะช่วยให้ผลิตภัณฑ์เครื่องเขินไทยได้พัฒนาก้าวหน้ายิ่งขึ้น

3.3 การพิจารณาวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์เครื่องเขินเพิ่มขึ้น (product positioning) ปัจจุบันเครื่องเขินเป็นสินค้าที่ซื้อเพื่อใช้เป็นของฝากของที่ระลึก ทำให้ปริมาณความต้องการมีน้อย หากสามารถทำให้เครื่องเขินมีประโยชน์ใช้สอยมากขึ้น เช่น เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในครัวเรือนได้ย่อมทำให้ปริมาณความต้องการเครื่องเขินเพิ่มขึ้น ในระยะแรกควรมีการสร้างภาพพจน์ให้เครื่องเขินสามารถมีประโยชน์ใช้สอยเป็นของใช้ที่มีราคาสูง แสดงออกถึงศิลปวัฒนธรรมมาแต่โบราณ จำเป็นต้องให้การขยายตรงให้กับลูกค้าอีกกลุ่มหนึ่ง เช่น ภัตตาคาร โรงแรม และสถานที่ที่ต้องการตกแต่งและเครื่องใช้สอยที่มีลักษณะเฉพาะพิเศษ ดังเช่น ภาชนะกระเบื้องเคลือบก็ผลิตเครื่องใช้สอยสำหรับสถานที่เหล่านี้โดยเฉพาะ หรือร้านอาหารญี่ปุ่นที่มีการใช้ภาชนะเครื่องเขินที่ต้องสั่งมาจากญี่ปุ่น ผู้ผลิตสามารถทำการผลิตเครื่องเขินแบบญี่ปุ่นได้และมีราคาถูกกว่าสั่งเข้ามา เพื่อขายให้กับลูกค้ากลุ่มนี้ เป็นการสนับสนุนให้มีการนิยมใช้ของไทยเพิ่มขึ้นด้วย

3.4 การบรรจุหีบห่อและตราสินค้า ผู้ผลิตและผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์เครื่องเขินไทยไม่ได้สนใจในเรื่องของการบรรจุหีบห่อและตราสินค้า โดยเฉพาะการบรรจุหีบห่อที่เป็นการช่วยเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า สำหรับเครื่องเขินอันเป็นสินค้าที่ผู้บริโภคให้ความสนใจในเรื่องความสวยงามประณีตด้วยแล้ว การออกแบบหีบห่อที่เหมาะสมจะเป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับเครื่องเขินนั้น นอกจากจะเป็นการดูแลป้องกันความเสียหาย และที่สามารถเปรียบเทียบเรื่องนี้เห็นได้จากเครื่องเขินญี่ปุ่นที่เน้นเรื่องการบรรจุหีบห่อจนทำให้มีมูลค่าเพิ่มขึ้น ตราสินค้าก็เช่นกันยังไม่ปรากฏว่ามีผู้ผลิตใช้ตราสินค้ากับเครื่องเขินที่ตนทำการผลิตขึ้นมา ทั้งที่มีการยอมรับหรือซื้อเครื่องเขินใน



ราคาที่สูงขึ้นจากร้านที่มีชื่อเสียงในการผลิตเครื่องเขิน เพราะการตรวจสอบคุณภาพเครื่องเขิน โดยดูจากภายนอกและผิวเผินทำได้ยากต้องอาศัยความเชื่อถือ ดังนั้นการมีตราสินค้าเป็นวิธีหนึ่งของการรับประกันคุณภาพของเครื่องเขิน และยังช่วยลดปัญหาเรื่องการแข่งขันตัดราคากันอีกด้วย

3.5 การฝึกอบรมให้ผู้ผลิตและผู้จำหน่ายมีความรู้ความเข้าใจในเรื่องหลักการตลาด นอกจากการฝึกอบรมและมีความรู้ความเข้าใจด้านการดำเนินธุรกิจแล้วควรมีการฝึกอบรมเรื่องการตลาดจากหน่วยงานราชการ เพราะถ้าหากพิจารณาปัญหาเรื่องการตลาด เช่น ปัญหาขาดความเข้าใจเรื่องการส่งออก การแข่งขันตัดราคากัน การหาตลาด ตลอดจนปัญหาเรื่องพ่อค้าคนกลาง ล้วนเกิดขึ้นเพราะขาดความรู้ความเข้าใจเรื่องหลักการตลาด ตลอดจนกลยุทธ์ที่ใช้เพื่อให้ประสบความสำเร็จทางด้านการตลาด ดังนั้นการให้การฝึกอบรมหรือการให้ข่าวสารข้อมูลเกี่ยวกับการตลาดของสินค้าหัตถกรรมจะเป็นวิธีการหนึ่งที่ทำให้มีความรู้ความเข้าใจและเป็นพื้นฐานในการใช้หลักการตลาดเข้ามาใช้ในการดำเนินกิจการของตน ด้านการส่งออกก็เช่นกัน แม้จะมีการอาศัยผู้ส่งออกในการดำเนินการส่งออก แต่ผู้ผลิตหรือผู้ทำการส่งสินค้าออกก็ควรมีความรู้ความเข้าใจเรื่องการส่งออก เพราะสภาพที่แตกต่างกันในแต่ละประเทศทำให้มีข้อกำหนดหรือเงื่อนไขในการส่งออกแต่ละประเทศแตกต่างกันไป

3.6 การรวมตัวกันของผู้ผลิต ในเรื่องของการแก้ปัญหาทางการตลาดโดยการช่วยเหลือของหน่วยงานราชการให้การอบรมและข่าวสารข้อมูลทางการตลาดแล้ว การรวมตัวกันของผู้ผลิตเป็นอีกวิธีการหนึ่ง เพราะหากสามารถรวมตัวกันได้อย่างแท้จริงแล้วจะสามารถแก้ไขปัญหาการตัดราคาโดยการกำหนดราคามาตรฐานเดียวกันในการจำหน่าย ส่วนปัญหาเรื่องปริมาณการผลิตที่ไม่แน่นอนก็สามารถแก้ไขได้ เพราะผู้ผลิตสามารถรวมตัวกันผลิตให้ได้ในจำนวนมาก ถ้าหากมีลูกค้าต้องการในปริมาณมาก และในปัจจุบันมีชมรมผู้ผลิตเครื่องเขินที่ก่อตั้งขึ้นโดยการสนับสนุนของศูนย์ส่งเสริมอุตสาหกรรมภาคเหนือ มีวัตถุประสงค์ในการให้ความช่วยเหลือระหว่างกันด้านการตลาดและการผลิตที่ผ่านมา ชมรมมีผลงานด้านการตลาดเช่น การส่งออกเองโดยผู้ผลิตรวมตัวกันโดยไม่ต้องผ่านคนกลาง การส่งเสริมการจำหน่ายโดยการทำโปรชัวร์ แคตตาล็อกเกี่ยวกับเครื่องเขินเพื่อแจกจ่ายให้กับลูกค้าที่สนใจ การพยายามหาช่องทางในการจัดหาแก้ไขปัญหารวดดับที่ขาดแคลนคือยางรัก แต่สมาชิกของชมรมเป็นเพียงผู้ผลิตบางส่วนเท่านั้นและยังมีปัญหาการขัดแย้งกันด้วยความไม่เข้าใจในเรื่องการดำเนินงานในรูปของชมรม ฉะนั้นหากมีการรวมตัวของผู้ผลิตทั้งหมดและผู้เป็นสมาชิกเข้าใจถึงวัตถุประสงค์ของการก่อตั้งและร่วมมือกันย่อมจะเป็นการช่วยให้ผลิตภัณฑ์เครื่องเขินไทยรุดหน้าได้มากกว่าที่เป็นอยู่ในปัจจุบัน

3.7 ความต่อเนื่องของการให้ความช่วยเหลือทางด้านการตลาดของหน่วยงานราชการ มีหน่วยงานราชการที่มีวัตถุประสงค์ในการก่อตั้งขึ้นมา เพื่อช่วยทางด้านการตลาดแก่ หัตถกรรมและเครื่องเขียนเป็นหัตถกรรมอย่างหนึ่งที่อยู่ในขอบเขตของการได้รับประโยชน์นี้ แม้ว่าในระยะแรกทางหน่วยงานราชการมุ่งส่งเสริมแต่ทางด้านการผลิต ต่อมาเมื่อประสบปัญหาทางด้านการตลาดจึงได้เริ่มการให้ความช่วยเหลือทางการตลาด เช่นหาตลาดและแหล่งจำหน่าย คือบริษัทนายารายณ์มีผลค่ากักเป็นแหล่งรับซื้อ การหาตลาดต่างประเทศ การส่งออก การให้สิทธิประโยชน์ทางการค้า การให้คำปรึกษาแนะนำทั้งทางด้านการผลิต การตลาด การเงิน และการผลิต จะเห็นว่ามีหน่วยงานที่พร้อมให้ความช่วยเหลือเกือบทุกด้านพร้อมอยู่แล้ว แต่ข้อบกพร่องคือขาดการวางแผนระยะยาว และการวางแผนในการดำเนินงานอย่างต่อเนื่องตลอด คล้องกินในการให้ความช่วยเหลือของอุตสาหกรรมภาคหัตถกรรมในแต่ละแขนงและโดยมีการร่วมมือกันอย่างต่อเนื่องของแต่ละหน่วยงานราชการ ไม่ใช่ในลักษณะแต่ละหน่วยงานมุ่งให้ความช่วยเหลือแต่ในส่วนของตนโดยไม่ได้สนใจถึงความซับซ้อนหรือความต่อเนื่องกับหน่วยงานอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้อง

จากปัญหาและข้อเสนอนี้ได้กล่าวข้างต้นจะเห็นได้ว่า สาเหตุใหญ่คือ การขาดความรู้ความเข้าใจทางด้านการตลาด ตลอดจนพื้นฐานในการดำเนินธุรกิจอย่างมีหลักการของผู้ผลิตและผู้จำหน่าย ดังนั้นถ้าหากมีการร่วมมือกันอย่างจริงจังทั้งภาครัฐบาลและภาคเอกชน เพื่อปรับปรุงโครงสร้างธุรกิจเครื่องเขียนให้ดำเนินไปอย่างมีระเบียบแบบแผนแล้ว จะสามารถเจริญรุดหน้าไปได้อย่างรวดเร็วกว่าปัจจุบันนี้

ศูนย์วิทยทรัพยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

## สรุป

ปัญหา	ข้อเสนอแนะ
<p>1. ด้านการผลิต</p> <p>1.1 ปัญหาวัตถุดิบ โดยเฉพาะเรื่องยางรัก ซึ่งเป็นวัตถุดิบสำคัญที่ใช้ในการผลิตเครื่องเขิน มีการส่งออกในรูปแบบของยางรัก</p> <p>1.2 คุณภาพของผลิตภัณฑ์เครื่องเขิน</p> <p>1.3 ปัญหาเทคนิคการผลิตที่ใช้</p> <p>1.4 ปริมาณการผลิตไม่สอดคล้องกับความต้องการ</p> <p>1.5 ปัญหาขาดแคลนแรงงานที่มีฝีมือ</p>	<p>1. ด้านการผลิต</p> <p>1.1 ห้ามการส่งออกยางรักออก</p> <p>1.2 การหาเทคนิคใหม่ๆ มาช่วยในการปรับปรุงกรรมวิธีการผลิต ตลอดจนการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่</p> <p>1.3 เก็บข้อมูลทางด้านการผลิตและการตลาด เพื่อช่วยในการวางแผน</p> <p>1.4 การฝึกอบรมแรงงานที่มีฝีมือการอบรมอย่างต่อเนื่อง และการประเมินผลการอบรม</p>
<p>2. ด้านการคัดการ</p> <p>2.1 ปัญหาเรื่องเงินทุน</p> <p>2.2 ปัญหาการดำเนินธุรกิจ</p>	<p>2. ด้านการคัดการ</p> <p>2.1 ให้ความช่วยเหลือเรื่องเงินทุนโดยจัดตั้งหน่วยงานส่วนภูมิภาคขึ้นเพื่อรับผิดชอบโดยเฉพาะ</p> <p>2.2 การฝึกอบรมผู้ประกอบการเกี่ยวกับการคัดการ</p>
<p>3. ด้านการตลาด</p> <p>3.1 การแข่งขันอัตราราคากันของผู้ผลิต และจำหน่ายเครื่องเขิน</p> <p>3.2 การหาตลาดเพื่อจำหน่ายเครื่องเขินของผู้ผลิต</p> <p>3.3 การส่งเสริมการจำหน่ายมีน้อย</p> <p>3.4 ปัญหาเรื่องการส่งออก</p> <p>3.5 ปัญหาเรื่องพ่อค้าคนกลาง</p>	<p>3. ด้านการตลาด</p> <p>3.1 การขยายตลาดเครื่องเขิน</p> <p>3.2 การพัฒนาผลิตภัณฑ์</p> <p>3.3 การพิจารณาวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์เพิ่มขึ้น</p> <p>3.4 การบรรจุหีบห่อ</p> <p>3.5 การฝึกอบรมเรื่องการตลาดให้เข้าใจหลักการตลาด</p> <p>3.6 การรวมตัวกันของผู้ผลิต</p>