บทที่ 8
บทสรุปและข้อเสนอแนะ

การศึกษาได้จำแนกสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ในลุ่มน้ำทะเลสาบสงขลา ออกเป็น 5 กลุ่มผลิตภัณฑ์ คือ 1) ก ลุ่มผลิตภัณฑ์จากเกล็ดปลา 2) กลุ่มผลิตภัณฑ์จากผ้าทอ 3) กลุ่มผลิตภัณฑ์จากโคนม 4) กลุ่มผลิตภัณฑ์จากกะลา และ 5) กลุ่มผลิตภัณฑ์จากกระจูด ซึ่งได้ทำการวิเคราะห์ ปรากฏผลดังนี้

8.1 การก่อตั้งของกลุ่มผลิตภัณฑ์สินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ในลุ่มน้ำทะเลสาบสงขลา

กลุ่มผลิตภัณฑ์ของสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์(OTOP)ในเขตลุ่มน้ำทะเลสาบสงขลา มีอายุของการก่อตั้งมีอยู่ระหว่าง 4 – 26 ปี มีจำนวนสมาชิกเมื่อครั้งก่อตั้ง อยู่ระหว่าง 10 – 30 คน โดยหน่วยงานราชการ ศูนย์ศิลปาชีพ และภาคเอกชน ให้การสนับสนุนแหล่งเงินทุนเริ่มต้นในการก่อตั้งกลุ่มผลิตภัณฑ์เบื้องต้นอยู่ระหว่าง 20,000 – 400,000 บาท โดยสมาชิกในกลุ่มผลิตภัณฑ์จากกระจูดใช้รูปแบบการระดมทุนสหกรณ์ออมทรัพย์ในการหาแหล่งทุนสมทบเพื่อความแข็งแกร่งทางการเงิน ในอัตราการระดมทุนจากสมาชิกตั้งแต่ 10 – 100 บาท/สมาชิก/เดือน

8.2 ระบบการจัดการของกลุ่มผลิตภัณฑ์สินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ในลุ่มน้ำทะเลสาบสงขลา

แหล่งเงินทุนในทุกกลุ่มผลิตภัณฑ์มาจากทุนเริ่มต้นรวมกับผลกำไรที่ได้รับ อีกทั้งมีการระดมทุนเพิ่มเติมในกลุ่มผลิตภัณฑ์จากกระจูดและกลุ่มผลิตภัณฑ์จากโคนม โดยมีเงินทุนหมุนเวียน อยู่ระหว่าง 50,000 – 150,000 บาท

บุคลากรหลักจากสมาชิกกลุ่มอยู่ระหว่าง 17 – 140 คน ในทุกกลุ่มผลิตภัณฑ์ได้รับการพัฒนาศักยภาพในด้านการผลิต การตลาดและการจัดการ โดยหน่วยงานราชการและเอกชนอยู่บ้างเป็นระยะแต่ยังขาดความต่อเนื่องทำให้ไม่แข็งแกร่งเพียงพอ

ในส่วนข้อมูลลูกค้าในทุกกลุ่มผลิตภัณฑ์มีข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับตัวสินค้าแต่ยังขาดความสมบูรณ์ในด้านข้อมูลความต้องการของลูกค้าซึ่งมีความสำคัญมาก ส่วนข้อมูลเพื่อการบริหารก็มีการบันทึกคำสั่งซื้อ ยอดขายและบัญชีอย่างง่าย หากแต่ยังไม่เป็นระบบที่สามารถเข้าถึงข้อมูลเพื่อใช้ประโยชน์ในการตัดสินใจในการบริหารกลุ่มผลิตภัณฑ์ได้อย่างสะดวก รวดเร็ว

เครือข่าย/หุ้นส่วนการผลิตและการตลาดมีมากน้อยแตกต่างกันไปกล่าวคือ กลุ่มผลิตภัณฑ์กระจูด เป็นกลุ่มที่มีเครือข่ายเพื่อการผลิตและการตลาดมากที่สุด ส่วนกลุ่มผลิตภัณฑ์จากโคนมทำการตลาดผ่านเครือข่ายสหกรณ์ฯ ทั้งสหกรณ์ออมทรัพย์และสหกรณ์การเกษตร ในด้านกลุ่มผลิตภัณฑ์จากกะลาและกลุ่มผลิตภัณฑ์จากเกล็ดปลามีเครือข่ายเพื่อการผลิตและตลาดน้อยมาก ส่วนกลุ่มผลิตภัณฑ์ผ้าทอไม่มีเครือข่ายเพื่อการผลิตและการตลาดอยู่เลย นอกจากนี้ ทุกกลุ่ม

ผลิตภัณฑ์ยังขาดเครือข่าย/หุ้นส่วนด้านการเงิน/ข้อมูลข่าวสาร/วิจัยและพัฒนา ซึ่งจะเป็นตัวสร้างความแข็งแกร่งให้กลุ่มผู้ผลิตและจำหน่ายสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์(OTOP) สามารถแข่งขันกับสินค้าทดแทนอื่นๆได้อีกทั้ง เพื่อการกระจายความเสี่ยงจากอุปสงค์ที่ไม่มีความสม่ำเสมออีกด้วย

การวิจัยเพื่อหาความต้องการของลูกค้ายังมีน้อยในทุกกลุ่มผลิตภัณฑ์ กลุ่มผลิตภัณฑ์ผ้าทอและกลุ่มผลิตภัณฑ์จากเกล็ดปลามีการพัฒนาผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิตของค่อนข้างมาก ส่วนกลุ่มผลิตภัณฑ์จากกระจูดมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิตทั้งระดับน้อยถึงค่อนข้างมาก แต่ส่วนกลุ่มผลิตภัณฑ์จากโคนม มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์และกระบวนการผลิตอยู่ในระดับที่น้อยกว่ากลุ่มอื่นๆ

มีการใช้เกล็ดปลา/เส้นใยสังเคราะห์ / ใยฝ้าย / วัวนม / กะลามะพร้าว/กระจูด เป็นวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิต ส่วนสีย้อม /ผ้า / กาว /หญ้า เป็นวัตถุดิบรองในการผลิต นอกจากนี้กลุ่มผลิตภัณฑ์มีการใช้ กี่กระตุก เลื่อยไฟฟ้า และมอเตอร์ เป็นเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิต อีกทั้งใช้สมาชิกกลุ่มเป็นแรงงานทั้งส่วนของการผลิตและการตลาด โดยใช้ที่ทำการกลุ่มและบ้านสมาชิกเป็นสถานที่ผลิตสินค้าและจัดจำหน่าย

แปรรูปโดยใช้หัตถกรรมจากวัตถุดิบทั้งที่มีอยู่ในท้องถิ่นและนำเข้าจากแหล่งภายนอกให้เปลี่ยนรูปเป็น สิ่งประดิษฐ์จากเกล็ดปลา ผ้าทอและผลิตภัณฑ์จากผ้าทอ น้ำนมดิบ หัตถกรรมจากกะลา ชิ้นส่วนและผลิตภัณฑ์กระจูด โดยมีต้นทุนวัตถุดิบ อยู่ระหว่าง 1,800-293,750 บาทต่อเดือน ส่วนต้นทุนค่าตอบแทน อยู่ระหว่าง 4,500 - 1,422,000 บาทต่อเดือน สามารถสร้างผลผลิตอยู่ระหว่าง 500 – 20,000 หน่วยต่อเดือน

มีบางส่วนของกลุ่มผลิตภัณฑ์มีการรักษาคุณค่าของผลิตภัณฑ์ไม่ให้สูญเสียไประหว่างการขนส่งโดยการใส่กล่องกันกระแทก หรือการหุ้มพลาสติกเพื่อกันความชื้นและ สิ่งสกปรกแต่โดยภาพรวมแล้วยังไม่มีข้อมูลที่แน่ชัดในด้านการขนส่ง และการรักษาคุณค่าของผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลายมากทั้งด้านวัตถุดิบที่ใช้และประโยชน์ใช้สอยมีทั้งดอกไม้จากเกล็ดปลาซึ่งมีทั้งหมดมากกว่า 20 แบบ ผ้าทอ ผลิตภัณฑ์จากผ้าทอ ผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าวมากกว่า 50 แบบ กระเป๋าจากกระจูด 2-5 แบบ เสื่อ 1 แบบ หมวก 1 แบบ นอกจากนี้สมาชิกกลุ่มผู้เป็นพนักงานขายมีทักษะในการขายมากน้อยแตกต่างกันตามกลุ่มผลิตภัณฑ์กล่าวคือ สมาชิกกลุ่มผลิตภัณฑ์ผ้าทอและกลุ่มผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าว มีทักษะการขายค่อนข้างดีเมื่อเทียบกับกลุ่มผลิตภัณฑ์จากกระจูด กลุ่มผลิตภัณฑ์จากเกล็ดปลาโดยเฉพาะกลุ่มโคนมมีทักษะในการขายน้อยที่สุดอาจเนื่องด้วยเป็นสินค้าที่มีผู้ซื้อน้อยราย

ทุกกลุ่มผลิตภัณฑ์มีการตั้งราคาบนฐานของค่าใช้จ่ายยกเว้นกลุ่มผลิตภัณฑ์จากโคนมที่ตั้งราคาบนฐานของลูกค้าโดยมีราคาระหว่าง 20 – 350 บาทต่อหน่วยผลิตภัณฑ์

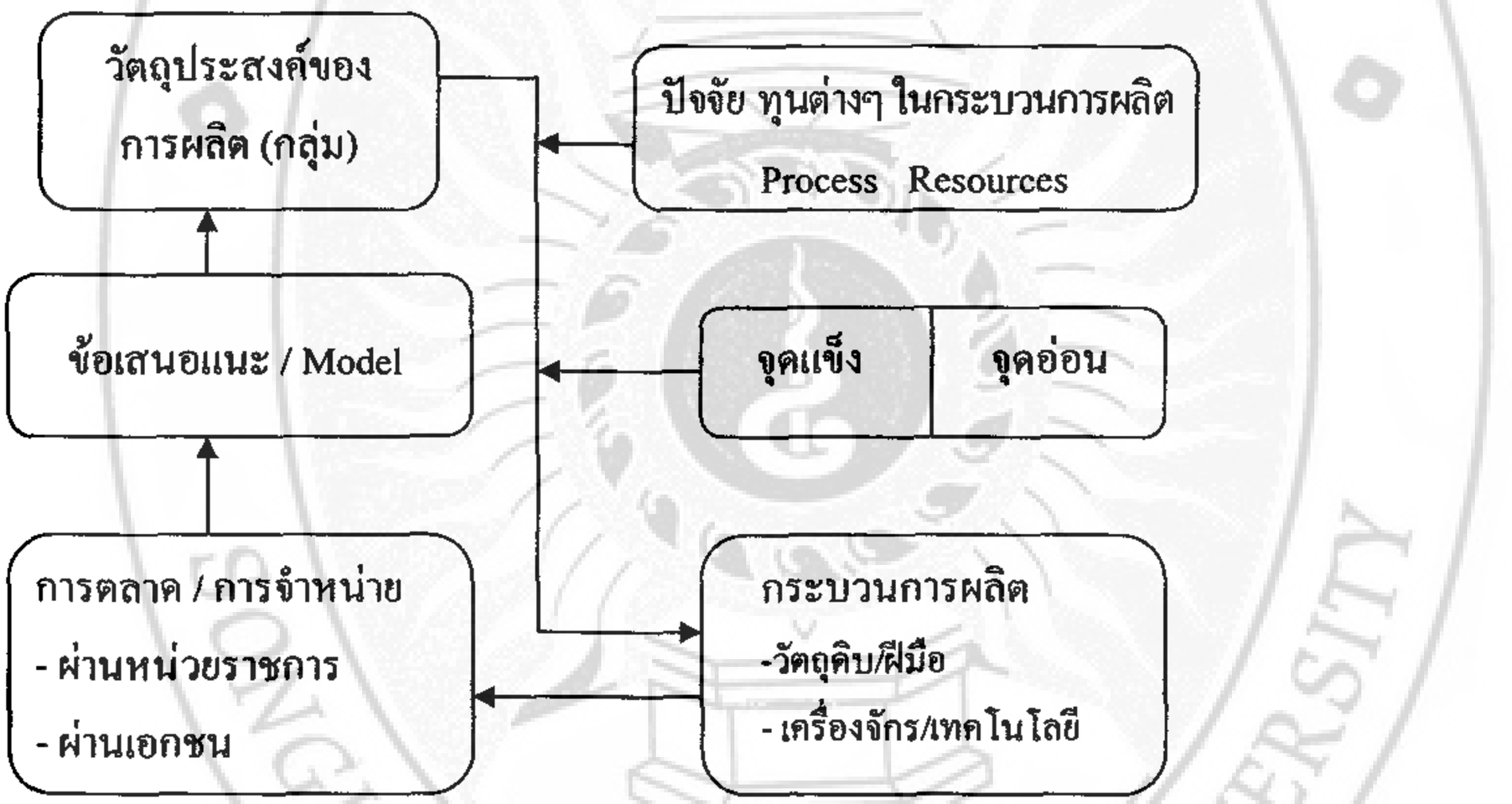
ทุกกลุ่มผลิตภัณฑ์ใช้การจัดจำหน่ายตรงไปยังผู้บริโภคขั้นสุดท้าย อีกทั้งจัดจำหน่ายผ่านคนกลาง ยกเว้นกลุ่มผลิตภัณฑ์จากโคนมที่ใช้การจำหน่ายผ่านคนกลางเพียงเท่านั้น ในทิศทางเดียวกันทุกกลุ่มผลิตภัณฑ์ใช้ช่องทางจัดจำหน่ายในงานแสดงสินค้าที่ทางราชการจัดขึ้น

นอกจากนี้ยังจำหน่ายผ่านหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง อีกทั้งใช้ที่ทำการกลุ่มและการจัดจำหน่ายทางไปรษณีย์ด้วย ยกเว้นกลุ่มผลิตภัณฑ์จากโคนมซึ่งใช้เครือข่ายสหกรณ์เป็น ช่องทางการจัดจำหน่ายเพียงช่องทางเดียว อีกทั้งประเทศญี่ปุ่น มาเลเซีย ออสเตรเลีย เป็นตลาดส่งออกหลักของสินค้าสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ในเขตลุ่มน้ำทะเลสาบสงขลา

ทุกกลุ่มผลิตภัณฑ์ใช้การประชาสัมพันธ์ แบบปากต่อปาก นามบัตร อินเตอร์เน็ต รายการโทรทัศน์ หน่วยงานราชการ เป็นหลัก ทุกกลุ่มผลิตภัณฑ์ใช้สมาชิกกลุ่มเป็นพนักงานขายสินค้า นอกจากนี้ยังใช้ ส่วนลดทางการค้าในการส่งเสริมการขาย และการขายตรงโดยสมาชิกกลุ่มอีกด้วย ยกเว้น กลุ่มผลิตภัณฑ์โคนมที่ใช้หน่วยงานราชการและเครือข่ายสหกรณ์ฯ ในการประชาสัมพันธ์และเป็นพนักงานขายเพียงอย่างเดียว

8.3 ข้อเสนอแนะในการวิจัย

จากการลงพื้นที่ สัมภาษณ์ และเก็บข้อมูลพื้นฐานของกลุ่มผลิตภัณฑ์ต่างๆ ผู้วิจัยขอเสนอกรอบแนวคิดดังนี้



จากกรอบแนวคิด อธิบายได้ดังนี้ การรวมกลุ่มผลิตภัณฑ์ต่างๆ วัตถุประสงค์เริ่มก่อตั้งคือการสร้างรายได้เสริมให้ชุมชน โดยนำวัตถุดิบที่มีในท้องถิ่น และภูมิปัญญาดั้งเดิมมาประยุกต์ โดยแต่ละกลุ่มมีทุนเริ่มต้น ปัจจัยต่างๆ ที่เป็นจุดอ่อนและจุดแข็งของกลุ่ม ผ่านกระบวนการผลิตที่เกิดจากการสืบทอดภูมิปัญญาท้องถิ่นบ้าง การถ่ายทอดทักษะ การสอนงาน เพื่อให้เกิดกลุ่มในท้องถิ่นที่ห่างไกลจากแหล่งผลิตจนเป็นเครือข่าย เมื่อกิจกรรมต่างๆ ดำเนินมาจนเป็นผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ เรื่องของการตลาด การจัดจำหน่ายที่จะนำรายได้เข้าสู่กลุ่มและกระจายสู่สมาชิก แทบจะเรียกว่าทุกกลุ่มส่วนใหญ่ เป็นการขายตามงานต่างๆ ที่หน่วยงานราชการจัดขึ้น และผ่านคนกลางที่เข้ามาหาซื้อผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายต่ออีกทอดหนึ่งทั้งภายในประเทศและบางอย่างสามารถส่งออกไปจำหน่ายยังต่างประเทศด้วย

จากข้อมูลที่ศึกษามาพบว่าปัญหาของกลุ่มในภาพรวมมีดังนี้

1) ปัญหาการเงินของสมาชิก สมาชิกส่วนใหญ่มีฐานะยากจนเป็นกรรมกร ทำนา การมาร่วมผลิต สินค้าOTOP ซึ่งลงทุนน้อย มีรายได้ตอบแทนตามคุณภาพและจำนวนผลิตภัณฑ์ที่ผลิตได้ ส่งผลให้จากอาชีพเสริมบางคนก็ยึดเป็นอาชีพหลัก แต่ปัญหาปลีกย่อยทางด้านการเงินของแต่ละกลุ่มที่แตกต่างกันคือ การจ่ายค่าตอบแทน บางกลุ่มจ่ายหลังจากรับผลิตภัณฑ์ บางกลุ่มจ่ายเมื่อจำหน่ายผลิตภัณฑ์ได้ บางกลุ่มก็จ่ายเป็นงวดไม่ว่าจะจำหน่ายได้หรือไม่ เช่น จ่ายทุกวันที่ 15 ของเดือน โดยหักกับวัตถุดิบที่เอาไปจากกลุ่ม เป็นต้น

2) ปัญหาด้านทักษะการทำงานของสมาชิก หลายกลุ่มพบว่าสมาชิกเป็นผู้สูงอายุและสมาชิกส่วนใหญ่ฝีมือไม่ละเอียด อาจจะเป็นเพราะเพิ่งมีการส่งเสริมการผลิต สมาชิกส่วนใหญ่ยังไม่ได้ยึดเป็นอาชีพหลัก การจัดการของกลุ่มซึ่งมักจะเป็นเครือญาติของประธานกลุ่มจะปรับปรุง รูปแบบ โดยนำผลิตภัณฑ์เท่าที่สมาชิกจะสามารถผลิตได้ มาเย็บเพิ่มเติมต่อให้เป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปพร้อมจำหน่ายอีกทอดหนึ่ง เช่น สมาชิกที่สูงอายุไม่สามารถทำงานละเอียดได้ ให้สานเป็นเสื่อลายต่างๆ มีขนาดให้ทำ ลายหยาบราคาต่ำ ลายละเอียดมีราคาสูงกว่า ทางกลุ่มนำมาเสริมแต่งเป็นกระเป๋า เสื่อ หมวก แล้วแต่ความเหมาะสมของเสื่อที่ได้ และรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ตลาดต้องการ เป็นต้น

3) ปัญหาด้านการรวมกลุ่ม สินค้า OTOP มีการผลิตเป็นกลุ่มสินค้าที่เหมือนๆ กัน บริเวณใกล้เคียงกัน ทำให้สมาชิกอาจจะนำผลิตภัณฑ์ที่ตนผลิตได้ไปจำหน่ายให้กลุ่มอื่น หรือจำหน่ายเองได้ ดังนั้นทางกลุ่มจึงต้องหาวิธีการดึงให้สมาชิกนำผลิตภัณฑ์มาส่งตนให้สม่ำเสมอเพื่อจะได้มีผลิตภัณฑ์ไปจำหน่ายและมีการตั้งกลุ่มได้ เพราะจะได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานต่างๆ วิธีการรวมกลุ่ม เช่น การตั้งกลุ่มออมทรัพย์เสริมด้วยภายในกลุ่ม ทำให้สมาชิกมีการรวมตัวกันทุกเดือน เป็นต้น

4) ปัญหาระบบการจัดการ แนวคิดการวางแผนเชิงธุรกิจไม่ว่าเป็นการหาตลาดจำหน่าย และ การผลิตที่ได้มาตรฐานของสินค้า ทุกกลุ่มไม่ได้มีแนวคิดที่จะพัฒนาด้วยตนเอง จะเห็นได้จากกระจูดที่ต้องมีเครื่องอบเพื่อไม่ให้ขึ้นรา หรือ การผลิตกระเป๋าจากกระจูดต้องใช้จักรเย็บแบบอุตสาหกรรม เมื่อเข้าไปสัมภาษณ์ทางกลุ่มต้องการให้หน่วยงานภายนอกเข้ามาช่วยจัดหาให้ ไม่มีแนวคิดที่จะนำเงินกลุ่มมาซื้อเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทางการตลาด เมื่อทราบว่ามีการจัดงานของหน่วยราชการก็ต้องการสถานที่จำหน่ายที่ไม่ต้องลงทุนค่าเช่า ลักษณะความคิดของกลุ่มต่างๆ ส่วนใหญ่ยังต้องการพึ่งส่วนราชการ ไม่คิดพัฒนาด้วยตนเองมากนัก

5) ปัญหามาตรฐานผลิตภัณฑ์ พยายามสร้างมาตรฐานของกลุ่ม โดยการเข้าประกวดเพื่อสร้างความเชื่อถือของกลุ่ม แต่ไม่มีกระบวนการควบคุมที่ชัดเจนในเรื่องมาตรฐานผลิตภัณฑ์ จะมีเพียงการพัฒนาออกแบบผลิตภัณฑ์และเก็บรวบรวมเป็นภาพถ่าย หมายเลขรหัสผลิตภัณฑ์ แต่ไม่เห็นการพัฒนาทักษะฝีมือ มาตรฐานผลิตภัณฑ์ที่ชัดเจน มีเพียงการคัดเกรดของวัตถุดิบหรือผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปเมื่อรวบรวมที่กลุ่ม ก่อนนำไปจำหน่าย

นอกจากสภาพที่เป็นปัญหาดังกล่าวข้างต้น การวิจัยยังพบส่วนที่เอื้อต่อการดำเนินกลุ่มผลิตภัณฑ์หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ในเขตลุ่มน้ำทะเลสาบสงขลาดังนี้

1) การนำภูมิปัญญาท้องถิ่นมาประยุกต์ใช้ จะพบว่าผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ใช้วัตถุดิบหลักจากท้องถิ่นซึ่งมีแนวโน้มจะหาตามธรรมชาติได้ยากขึ้น จึงส่งผลให้ชุมชนบางกลุ่มหันมาปลูกวัตถุดิบเพื่อส่งให้กลุ่มผลิตภัณฑ์ ทำให้ชุมชนมีรายได้ มีอาชีพต่อเนื่องเพิ่มขึ้น

2) กลุ่มชุมชนหลาย ๆ กลุ่ม เป็นแหล่งเรียนรู้ของท้องถิ่น จะพบว่ากลุ่มผลิตภัณฑ์มีการสนับสนุนจากภาครัฐและเอกชนให้เป็นแหล่งเรียนรู้ของเยาวชน เช่น กลุ่มผลิตภัณฑ์กระจูดบ้านโคกทราง ต.นางหลง ซึ่งเดินทางเข้าไปได้ยากมาก เป็น ศูนย์เรียนรู้อาชีพ กศน. หรือ กลุ่มผลิตภัณฑ์จากกะลามะพร้าว ต.ปาดังเบซาร์ เป็น โครงการส่งเสริมการท่องเที่ยวเพื่อพัฒนาอาชีพและกระจายรายได้สู่หมู่บ้านอุตสาหกรรมในชนบท 20 หมู่บ้าน 19 จังหวัด เป็นต้น

3) ความสัมพันธ์ การรวมกลุ่มทำให้สมาชิกมีความใกล้ชิดกัน มีการแลกเปลี่ยนเรียนรู้การทำงาน มีความสัมพันธ์ระหว่างสมาชิกที่ดี นอกจากนี้คนสูงอายุที่มักจะเป็นคนส่วนใหญ่ของชุมชนในชนบทได้มีกิจกรรมทำ หรือ คนที่ต้องดูแลลูกเล็กในบ้านก็มีกิจกรรมที่สร้างรายได้ให้โดยทำขณะอยู่ในบ้านได้

4) ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การที่พ่อค้าคนกลางเข้ามาที่กลุ่ม นำผลิตภัณฑ์ตัวอย่างมาให้ผลิต หรือการที่ทางกลุ่มได้เข้าร่วมกับงานต่างๆ ที่ส่วนราชการจัดทำให้มีโอกาสพบกับผู้ซื้อ และเห็นผลิตภัณฑ์ที่กลุ่มหัตถกรรมอื่นๆ นำมาจำหน่าย ส่งผลต่อการพัฒนารูปแบบสินค้า

5) ด้านการตลาด ตลาดที่สำคัญของกลุ่มอยู่ตามแหล่งท่องเที่ยวทั่วประเทศ เช่น ภูเก็ต เชียงใหม่ เป็นต้น นอกจากนั้นยังมีกลุ่มลูกค้าชาวต่างชาติ เช่น ชาวมาเลเซีย สิงคโปร์ เข้ามาสั่งซื้อถึงกลุ่ม เพราะพื้นที่ลุ่มน้ำทะเลสาบอยู่ติดชายแดนมาเลเซีย เป็นต้น โดยลูกค้าส่วนใหญ่จะเป็นพ่อค้าคนกลาง สินค้าของกลุ่มต่างๆ ได้รับการยอมรับถึงความเป็นสินค้าหัตถกรรมและสินค้าจากผลิตภัณฑ์ธรรมชาติ เป็นจุดขาย