

บทที่ 5

แนวทางการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอ

จากการศึกษาและการใช้กระบวนการมีส่วนร่วม การระดมความคิดเพื่อร่วมกันหาช่องทางการพัฒนาการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอ ทำให้ผู้วิจัยได้ทราบถึงความต้องการของกลุ่มผู้ผลิตและชุมชนที่ดำเนินการผลิตผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอ และจะเป็นแนวทางในการพัฒนาช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอต่อไปได้ดังนี้

1. การจัดจำหน่ายผ่านทางระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์
2. การจัดจำหน่ายผ่านบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด
3. การจัดจำหน่ายผ่านระบบเครือข่ายผลิตภัณฑ์ OTOP กลุ่มผ้าทอ
4. การส่งเสริมกิจกรรมต่างๆ จากหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง
5. ปัญหาและอุปสรรค

1. การจัดจำหน่ายผ่านทางระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

การจัดจำหน่ายสินค้าผ่านระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์หรือการจำหน่ายสินค้าทางอินเทอร์เน็ตนั้นเอง เป็นการผสมผสานเทคโนโลยีสมัยใหม่กับการจัดจำหน่ายโดยผ่านรูปแบบการสื่อสารที่ไร้พรมแดนเข้ามาเป็นองค์ประกอบสำคัญ โดยการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทางอินเทอร์เน็ตนั้น ผู้ผลิตแสดงความคิดเห็นว่า สะดวกสบาย ทันสมัย และเข้าถึงสินค้าได้ง่าย เนื่องจากการติดต่อสื่อสารในสมัยปัจจุบันมีวิวัฒนาการก้าวไกล ผู้ที่สนใจสินค้าที่อยู่ต่างถิ่นแดนไกลออกไปที่ไม่สามารถเลือกชมสินค้า ณ แห่งผลิตได้ ก็จะสามารถเข้ามาเลือกชมสินค้าและผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอได้จากเว็บไซต์ได้สะดวก ยิ่งขึ้นซึ่งมีแนวโน้มว่าจะเป็นการกระจายสินค้าได้กว้างมากขึ้น ซึ่งการขายสินค้าต่างๆ บนระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์นี้ มีขั้นตอนในการจัดทำที่ค่อนข้างยุ่งยากสักหน่อยในช่วงแรก อาจจะเป็นการลำบากที่ชาวบ้านทั่วไปจะทำได้เอง แต่ด้วยคุณประโยชน์ต่างๆ ที่จะเกิดขึ้นทำให้มีคนจำนวนไม่น้อยที่หันมาประกอบกิจการทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ดังนั้นหากต้องการให้ผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอ สามารถดำเนินการเข้าสู่กระบวนการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ได้อย่างสมบูรณ์แบบ ต้องได้รับการช่วยเหลือ และสนับสนุนจากหลายภาคส่วน

และจากการสัมภาษณ์เชิงลึก กับกลุ่มผู้ผลิต ทั้งหลาย ได้รับความเห็นที่น่าสนใจว่า ส่วนใหญ่มีแนวโน้มให้ความสนใจการทำพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ อย่าผู้ประกอบการรายหนึ่งได้กล่าวว่า

“... การขายทางอินเทอร์เน็ตนี้ก็อยากทำนะคะแต่ว่าเรามั่นคนรุ่นเก่าพวกกันตรงๆ ว่าทำไม่เป็นจริงๆ ถ้ามาใครมาช่วยแนะนำ หรือมาช่วยทำให้เลย ก็จะได้มาก ยินดีสนับสนุนสินค้าให้เลย...”

(จิต ศักดิ์, สัมภาษณ์, 28 ธันวาคม 2553)

“...เรื่องเน็ตนี้ก็เห็นด้วยแต่ปัญหาที่มีใครจะทำ ใครจะมาช่วย ถ้ามีคนทำให้ก็เอาสิ คงขายได้ดีเลย ลูกค้าหลายคนที่มาท่องเที่ยว แล้วมาซื้อสินค้าที่ร้าน แค่ว่าถามว่ามีขายทางเน็ต หรือเปล่า เราก็ว่ายังไม่ มี ถ้ามีจะช่วยบอกให้เลยว่าตรงไหนทำ...”

(สุภาวดี ขาวนวล, สัมภาษณ์, 10 มกราคม 2554)

จากการให้สัมภาษณ์นี้ แสดงให้เห็นว่า ผู้ประกอบการ หรือผู้ผลิต สนใจจะทำการตลาดผ่านช่องทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์แต่ยังขาดความรู้ ความสามารถ และเวลาในการดำเนินการดังกล่าว ดังนั้นการได้รับความช่วยเหลือจากชุมชนเอง และหน่วยงานภาคส่วนต่างๆ จึงมีความสำคัญมากในการดำเนินการลักษณะนี้ เมื่อผู้วิจัยใช้กระบวนการมีส่วนร่วมในการระดมความคิดทำให้ทราบถึง แนวทางที่จะสามารถดำเนินกิจกรรมนี้ได้ประเด็นต่างๆ ดังนี้

1.1 จัดการส่งเสริมการเรียนรู้การประกอบกิจกรรมทางด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เพื่อให้ผู้ประกอบการหรือผู้ที่มีความสนใจ ได้ทำการศึกษาและทำความเข้าใจกับระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ก่อนเป็นอันดับแรก

1.2 จัดทำเว็บไซต์ ในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอ โดยในเบื้องต้นจัดทำเป็น ส่วนกลางก่อน โดยแต่งตั้งผู้ที่จะเข้ามารับผิดชอบในการจัดการดูแล ก่อนซึ่งผู้ประกอบการต่างๆ สามารถนำสินค้าของตนมาทดลองฝากขายได้

1.3 ผู้ประกอบการที่มีความสนใจจะดำเนินการจัดทำเว็บไซต์ เองสามารถติดต่อให้ทาง องค์กรบริหารส่วนตำบลเกาะยอ หรือกลุ่มผู้เกี่ยวข้อง เข้ามาเป็นพี่เลี้ยงในการดำเนินการจัดทำเว็บไซต์

1.4 ทำการประชาสัมพันธ์ช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์นี้ โดยผ่านเครือข่ายต่างๆ เช่น การฝาก เชื่อมต่อ (link) กับ เว็บไซต์ ของ องค์กรบริหารส่วนตำบล

เกาะยอ หรือ ของ องค์การบริหารส่วนจังหวัดสงขลา มหาวิทยาลัยต่างๆ หน่วยงานพัฒนาชุมชน สำนักงานอุตสาหกรรม เป็นต้น ซึ่งผู้ประกอบการสามารถติดต่อได้ด้วยตนเอง หรือติดต่อผ่านทางองค์การบริหารส่วนตำบลเกาะยอได้

โดยในปัจจุบันนี้ ผู้ที่ให้บริการทางด้านการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ได้เกิดขึ้นมากมาย ทั้งของภาคเอกชน หรือจากภาครัฐ มีตั้งการจัดทำ เว็บไซต์สำเร็จรูป ที่มีการคิดอัตราค่าบริการที่แตกต่างกันไปตามความต้องการของผู้ประกอบการจะเลือกใช้ เช่นการคิดอัตราเป็นรายเดือน หรือซื้อแพ็คเกจ ซึ่งก็มีหลายระดับเช่นกัน ขึ้นอยู่กับผู้ใช้จะเลือก และจำนวนสินค้าที่จะนำมาลงจำหน่ายในเว็บไซต์นั้นๆ ในส่วนนี้ ผู้ให้บริการจะอำนวยความสะดวกในการนำเสนอ แพ็คเกจที่เหมาะสมกับความต้องการของผู้รับบริการ และจะเป็นการสะดวกเพราะผู้ประกอบการไม่ต้องทำการติดต่อหรือดำเนินการทางด้านเทคนิคมากเกินไปนัก ผู้ให้บริการระบบจะเป็นผู้รับผิดชอบให้เอง เพียงแต่ผู้ผลิต ตัดสินใจจะเลือกรูปแบบไหนแล้วนำสินค้าไปขายได้ด้วยตนเอง และอีกรูปแบบหนึ่งคือการจัดทำ เว็บไซต์ เป็นของตนเองซึ่งสามารถดำเนินการได้ด้วยตนเองทุกขั้นตอน แต่จะต้องเป็นผู้มีความรู้เรื่องระบบและการออกแบบเว็บไซต์ เป็นอย่างดี ในส่วนนี้ก็มีผู้รับออกแบบเว็บไซต์อยู่หลากหลายเจ้า แต่ค่าใช้จ่ายจะค่อนข้างสูง เพราะจะต้องจ่ายค่าออกแบบเว็บไซต์เองและต้องติดต่อของจดทะเบียนเอง ซึ่งจะเกิดความยุ่งยากพอสมควร ซึ่งทั้งนี้ผู้ประกอบการที่สนใจจะจำหน่ายสินค้าผ่านทางระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ต้องทำการศึกษาระบบและรูปแบบต่างๆ ให้ดี และเหมาะสมกับสินค้าที่เราจะนำมาจัดจำหน่ายต่อไป

2. การจัดจำหน่ายผ่านบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด

การจัดจำหน่ายผ่านระบบไปรษณีย์ ถือได้ว่าเป็นอีกหนึ่งช่องทางเลือกที่ผู้ผลิตผลิตภัณฑ์จะสามารถนำผลิตภัณฑ์เข้าวางจำหน่ายได้ ซึ่งช่องทางนี้ผลิตภัณฑ์สามารถกระจายและแทรกตัวไปยังพื้นที่ต่างๆ ทั่วประเทศได้อย่างทั่วถึง เนื่องจากบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด มีสถานให้บริการอยู่ทั่วประเทศ ทุกอำเภอ และจังหวัด มีระบบการขนส่ง และการกระจายสินค้าที่เป็นระบบคืออยู่แล้ว เพียงแต่การที่ผู้ประกอบการจะเข้าไปดำเนินกิจกรรมร่วมกับบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัดนั้น มีข้อกำหนด และ ข้อจำกัด อยู่หลายประการ ซึ่งผู้ประกอบการรายย่อย อาจจะไม่สามารถรับเงื่อนไขตรงนี้ได้

และจากแนวความคิดการจัดจำหน่ายผ่านบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด ได้สรุปประเด็นการพัฒนาในช่องทางนี้ได้ดังนี้

2.1 จัดให้มีการให้ความรู้เกี่ยวกับการค้าผ่านบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด เนื่องจากการค้าระบบนี้ ถึงจะมีการดำเนินการมาระยะเวลาหนึ่งแล้ว แต่ผู้ประกอบการหลายๆ รายไม่เข้าใจในรายละเอียดข้อกำหนด ผลประโยชน์ ต่างๆ ที่จะได้รับจาก บริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด

2.2 ดำเนินการให้มีการรวมตัวกันอย่างไม่เป็นทางการของกลุ่มผู้ผลิต เพื่อสามารถต่อรองกับบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด ได้ ในเรื่องของการลงทุน ต้นทุน และหลักเกณฑ์ต่างๆ ตามสัญญา

2.3 กำหนดลักษณะสินค้าที่จะจำหน่าย ให้ชัดเจนและแน่นอน ทั้งในเรื่องของรูปแบบ และปริมาณสินค้าที่ผลิตได้ รวมไปถึง ราคาในการจัดจำหน่ายต่างๆ เพื่อผู้ผลิต เองจะได้ไม่ตกอยู่ในภาวะของการขาดทุน

3. การจัดจำหน่ายผ่านระบบเครือข่ายผลิตภัณฑ์ OTOP กลุ่มผ้าทอ

การจัดจำหน่ายผ่านระบบเครือข่ายผลิตภัณฑ์กลุ่ม OTOP เป็นการอาศัยเครือข่ายกลุ่ม OTOP ในภูมิภาคต่างๆ ที่มีการตกลงแลกเปลี่ยนสินค้ากัน เช่น กลุ่มผ้าทอร่วมไพรของเกาะยอ มีการแลกเปลี่ยนสินค้ากันกลับกลุ่มผ้ามัดย้อมของนครศรีธรรมราช ดังนั้น ผ้าทอเกาะยอก็คงจะไปมีจัดจำหน่ายยังศูนย์จัดจำหน่าย ผ้ามัดย้อมที่ นครศรีธรรมราช และ ผ้ามัดย้อมของนครศรีธรรมราช ก็จะมีมาจัดจำหน่ายยังศูนย์จัดจำหน่ายผ้าทอเกาะยอ เช่นกัน ซึ่งเป็นการสะดวกและเป็นการสร้างสัมพันธ์อันดีของกลุ่มเครือข่าย OTOP ซึ่งการนี้ได้มีการประชุมหารือกันมาโดยตลอดแต่ยังไม่ได้มีการดำเนินการอย่างเป็นทางการโดยสมบูรณ์ ซึ่งในไม่ช้าไม่นานนี้จะได้มีการดำเนินการต่อไป

โดยกลุ่มเครือข่ายผ้าทอนี้ ในเบื้องต้นอาจจะเริ่มสร้างกลุ่มเครือข่ายกันภายในพื้นที่ภาคใต้หรือกลุ่มพื้นที่ภาคใต้ก่อน โดยการหาศูนย์กลางการติดต่อประสานงานอย่างเป็นทางการและอาจจะร่วมด้วยหน่วยงานหรือสถาบันการศึกษาในพื้นที่เข้ามาช่วยเหลืออีกระดับหนึ่ง แล้วหลังจากนั้น ดำเนินการติดต่อประสานงานกลับเครือข่ายในพื้นที่ภาคอื่นๆ ต่อไป ซึ่งจะเป็นการสร้างความเข้มแข็งให้กลับเครือข่ายกลุ่มการทอผ้าพื้นเมืองได้เป็นอย่างดี

4. การส่งเสริมกิจกรรมต่างๆ จากหน่วยงานอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

จากการสัมภาษณ์เจ้าหน้าที่หน่วยงานของภาครัฐต่างๆ ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับการส่งเสริมกิจกรรมผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอ ทำให้ได้ทราบว่า กลุ่มผู้ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอ ได้รับการสนับสนุนส่งเสริมจากหน่วยงานในด้านต่างๆ ดังนี้

4.1 การส่งเสริมการพัฒนาตลาดขายผ้าและการใช้เส้นใย

สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดสงขลา มีการจัดฝึกอบรมการผลิตขายผ้าทอเกาะขอลายใหม่ๆ ที่มีความสวยงามและเป็นเอกลักษณ์เฉพาะกลุ่มต่างๆ โดยผู้เชี่ยวชาญการคิดค้นลายผ้าจากสำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัดสงขลาได้เป็นผู้ติดต่อและอำนวยความสะดวกให้ และยังแนะนำส่งเสริมให้ผู้ผลิตผ้าทอเกาะขอลได้หันมาใช้เส้นใยในการทอชนิดใหม่ๆ เช่น เส้นใยเมอร์ซีไลท์ คือเส้นฝ้ายแท้ ที่ผ่านกระบวนการเมอร์ซีไลท์ คือการทำให้เกิดความเงางาม เมื่อทอผ้าออกมาแล้วจะมีความสวยงามขึ้นเงาเหมือนผ้าไหม แต่จะมีเนื้อที่บางเบากว่า เพราะเส้นใยที่เล็กกว่า ทำให้ผู้สวมใส่เกิดความสบายมากขึ้น เพราะมีการระบายอากาศได้ดี และการทอผ้าด้วยเส้นใยเมอร์ซีไลท์นี้ ทำให้เพิ่มมูลค่าในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ด้วย เนื่องจากจะทำให้ผ้ามีราคาที่สูงขึ้นจากเดิม แต่ด้วยความสวยงามของเนื้อฝ้านั้นทำให้ผู้บริโภคส่วนใหญ่พึงพอใจและยินดีที่จะจ่ายเงินในจำนวนที่สูงกว่าเป็นการเพิ่มรายได้และเป็นช่องทางหนึ่งในการขยายตลาดการจัดจำหน่ายผ้าทอเกาะขอลได้เป็นอย่างดี

4.2 การได้รับการส่งเสริมด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์อื่นๆ

วิทยาลัยอาชีวศึกษาสงขลา ด้วยเป็น โครงการที่วิทยาลัยอาชีวศึกษาสงขลาได้จัดทำขึ้นตั้งแต่ปี พ.ศ. 2548 เป็นการจัดฝึกอาชีพให้แก่ชุมชนในพื้นที่ต่างๆ ของจังหวัดสงขลา ตำบลเกาะขอลเองก็เป็นกลุ่มเป้าหมายหนึ่งที่ทางวิทยาลัยอาชีวศึกษาสงขลาได้ เข้ามาร่วมส่งเสริมพัฒนาอาชีพ โดยการนำทีมงานอันประกอบด้วย คณาจารย์ และทีมนักวิชาการ ลงไปพื้นที่เพื่อจัดโครงการสอนการแปรรูปผลิตภัณฑ์ต่างๆ ให้กับคนในชุมชนเกาะขอล ที่มีเวลาว่างนอกเหนือจากการประกอบอาชีพหลัก และการทอผ้าแล้ว ให้รู้จักการแปรรูปและการเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ โดยมีการสอนให้ทำ ผลิตภัณฑ์ต่างๆ ได้แก่ สมุดโน้ต สมุดบันทึก หมอน กระเป๋าผ้า ดอกไม้ กล้องใส่ทิชชู ปกแฟ้ม รายงาน ปกประภาศนิยบัตร และยังคงมีโครงการให้คำปรึกษาด้านผลิตภัณฑ์ให้กับผู้สนใจอีกด้วย และพร้อมกันนี้ ยังมีโครงการรับผลิตภัณฑ์ที่ชุมชนผลิตขึ้น ไปจัดจำหน่ายยังร้านส่งเสริมอาชีพของทางวิทยาลัย ซึ่งถือเป็นการเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะขอลได้อีกทางหนึ่ง

4.3 สำนักงานพัฒนาชุมชน จังหวัดสงขลา

ส่งเสริมให้ผู้ผลิตผ้าทอเกาะขอล ส่งผลิตภัณฑ์เข้าสู่การประกวดคุณภาพ สินค้า OTOP จากนโยบายที่ส่งเสริมให้มีการส่งผลิตภัณฑ์ชุมชนเข้าประกวดเพื่อเป็นสินค้า OTOP ระดับต่างๆ ผู้ประกอบการกลุ่มผ้าทอเกาะขอลเองก็ได้มีการจัดส่งผลิตภัณฑ์เข้าร่วมในโครงการ และได้รับการพิจารณาเป็นผลิตภัณฑ์ OTOP ระดับ 5 ดาว และระดับ 4 ดาว นอกจากนี้ ยังส่งเสริมให้กลุ่มผู้ผลิตได้มีโอกาสเข้าร่วมงานจำหน่ายสินค้า OTOP ระดับประเทศ อย่างต่อเนื่องอันได้แก่

งาน OTOP City จัดที่เมืองทองธานี เป็นประจำทุกปี งานจำหน่ายสินค้า OTOP ระดับภูมิภาค ระดับจังหวัด และพร้อมกันนี้ ยังมีการประสานงานกับทาง ศูนย์อำนวยการบริหาร จังหวัดชายแดนภาคใต้ (ศอ.บต.) จัดให้มีการจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์ของ 5 จังหวัดชายแดน อันได้แก่ จังหวัดนราธิวาส ปัตตานี ยะลา สงขลา และสตูล ซึ่งได้มีการเดินทางไปจัดจำหน่ายในทุกภาคของประเทศ ซึ่งผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอก็ได้มีโอกาสเข้าร่วม โครงการนี้ด้วย เช่นกัน และนอกจากนี้ทางสำนักงานพัฒนาชุมชน จังหวัดสงขลา ยังมีโครงการจัดทำแผนธุรกิจของกลุ่มผลิตภัณฑ์ OTOP เพื่อเป็นการให้เสริมสร้างความรู้ในด้านการจัดทำแผนธุรกิจ ให้ประสบความสำเร็จอีกด้วย

4.4 การสนับสนุน การจัดตั้งร้านค้าเครือข่ายผลิตภัณฑ์ชุมชน

เป็นหนึ่งในกิจกรรมส่งเสริมการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ OTOP จากพัฒนาชุมชนจังหวัดสงขลา ซึ่งมีการริเริ่มให้จัดตั้งร้านค้าเครือข่ายผลิตภัณฑ์ชุมชนนี้ขึ้น ซึ่งในร้านดังกล่าว ผู้ผลิตสามารถนำสินค้าของตนนำไปฝากจำหน่ายกับทางร้านได้ โดยนำไปที่ร้านเองโดยตรง หรือนำมาฝากไว้ที่สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด หรือ อำเภอ แล้วหลังจากนั้น ก็จะนำไปจำหน่ายยังร้านค้าดังกล่าวต่อไป

4.5 การส่งเสริมการพัฒนาแนวคิดผลิตภัณฑ์ใหม่

สำนักงานวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ร่วมด้วยเงินทุนสนับสนุนจากโครงการไทยเข้มแข็ง คัดเลือกกลุ่มผู้แทนผลิตผลิตภัณฑ์จากทั่วประเทศ เพื่อเข้าร่วมอบรมและพัฒนาผลิตภัณฑ์สินค้ารูปแบบใหม่เพื่อออกวางจำหน่ายเป็นทางเลือกให้กับผู้บริโภคอีกทางหนึ่ง สำหรับผลิตภัณฑ์จากผ้าทอเกาะยอ กลุ่มตัวแทนที่ได้รับคัดเลือกไปนั้นเป็นตัวแทนจากกลุ่มทอผ้าป่าลุ่ม โดยคุณอรชุน และคุณวันเพ็ญ เข้าร่วมโครงการ

“...น้ำก็ได้รับคัดเลือกจากโครงการนี้ไปเข้าอบรมการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ที่ไปไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายอะไรเลย หลวงออกให้หมด ตอนที่เราไป แนวคิดของเราคือผ้าทอเกาะยอ จะนำไปทำอะไรได้อีก เค้าก็ส่งดีไซเนอร์มาคุยกับเราตั้งสามคน แล้วน้ำก็ได้แนวคิดออกมา ผลิตเป็น ผ้านวม ตั้งชื่อว่า ผ้านวมสองประสงค์...”

(อรชุน ลิมเสวีตระกูล, สัมภาษณ์, 24 มกราคม 2554)

และในการสนับสนุนครั้งนี้ นอกจากจะมีการร่วมกันออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่แล้วที่โครงการยังสนับสนุนทางการตลาด โดยมีการเชิญ บรรดาเจ้าของธุรกิจขนาดใหญ่ ผู้แทนจากห้างสรรพสินค้าชั้นนำ เช่น ห้างเซ็นทรัล ห้างเดอะมอลล์ ห้างนารายณ์ภัณฑ์ มาเข้าชมงาน และ ชมสินค้า ในครั้งนี้ด้วย และเป็นที่น่ายินดียิ่งที่ผ่านววมสองประสงค์ของเกาะยอเป็นที่ถูกตาและพึงพอใจของ ผู้ประกอบการสรรพสินค้าทั้งหลาย ถึงขนาดแจ้งว่า เมื่อผลิตสินค้าจริงออกจำหน่ายแล้วให้นำมาส่งเพื่อวางจำหน่ายที่ต่างๆ ดังกล่าวได้เลย เพราะมีผู้สนใจมากมาย ซึ่งนี่ก็เป็นอีกหนทางหนึ่งที่จะสามารถขยายตลาดผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอออกไป เพื่อให้กลุ่มคนได้รู้จักผ้าทอเกาะยอมากยิ่งขึ้น



ภาพ 13 ผ่านววมสองประสงค์

“...ที่ได้ชื่อว่าผ่านวมสองประสงค์ เพราะว่าเป็นได้ทั้งผ้าห่มวมมันก็อบอุ่นดี แต่ก็ไม่ร้อน เพราะเราใช้ใยสังเคราะห์อย่างดี และผ้าฝ้ายอย่างดีเลย และใช้เป็นผ้าคลุมเตียงก็ได้ก็สวยไปอีกแบบ...”

(อรชุน ลีเมธีตระกูล, สัมภาษณ์, 24 มกราคม 2554)

4.6 การสนับสนุนให้มีการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ชุมชนและของดีเกาะยอ ดำเนินการโดยองค์การบริหารส่วนตำบลเกาะยอ จังหวัดสงขลา ซึ่งมีการจัดงานดังกล่าวเป็นประจำทุกปี ณ บริเวณหาดทรายเทียม ตำบลเกาะยอ อำเภอเมืองสงขลา จังหวัดสงขลา

4.7 การนำเสนอและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ OTOP การหน่วยงานส่งเสริมผลิตภัณฑ์ OTOP สนับสนุนให้กลุ่มผู้ผลิตได้ส่งสินค้าของตนเข้าประกวด เป็นผลิตภัณฑ์ OTOP และ มีการส่งเสริมการตลาด ให้ได้มีการออกร้านตามงานต่างๆ ที่กลุ่มเครือข่าย OTOP จัดขึ้นในภูมิภาคต่างๆ และยังมี การส่งเสริมในระดับชาติ และมีการจัดไปศึกษาดูงานยังต่างประเทศ เพื่อนำความรู้และแนวคิด กลับมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ และการบริหารจัดการในกลุ่มการผลิตของตนเอง อย่างมีประสิทธิภาพต่อไป

5. ปัญหาและอุปสรรค

จากการสัมภาษณ์กลุ่มทอผ้า ผู้จัดจำหน่าย และเจ้าหน้าที่ภาครัฐ ที่เกี่ยวข้องในด้านของ ปัญหาจากการจัดจำหน่ายและการดำเนินการต่างๆ ของผ้าทอเกาะยอ ทำให้พบว่า

5.1 ด้านวัตถุดิบ ในปัจจุบันราคาวัตถุดิบในการทอผ้ามีราคาสูงขึ้นจากก่อนนี้มาก ทั้งราคาเส้นใยในการทอผ้าที่มีการปรับเปลี่ยนมาใช้เส้นใยตัวใหม่ ที่มีราคาสูงกว่าเส้นใยสังเคราะห์ เป็นเท่าตัว อีกทั้งในการสั่งซื้อเส้นใยก็ทำให้เกิดปัญหา ด้านผู้ผลิตเองนั้นได้ทำการสั่งซื้อเส้นใยในสิ่งที่ต้องการไปให้แต่ละครั้ง แต่ ทางผู้จัดจำหน่ายเส้นใย กลับส่งสี ที่ไม่ต้องการมาให้ ทำให้เกิดการขาดแคลนเส้นใยในการทอ ถ้าผู้ผลิตรายไหน ไม่อยากจะรอ ก็จำต้องใช้เส้นใยที่ส่งมานั้น

“...ค่าฝ้ายก็ขึ้น ค่าแรงก็มีขึ้นบ้าง ค่าต่างๆ นานา ก็ขึ้นหมด แต่ก็ยังต้องขายราคาเดิมไว้ เอากำไรน้อยหน่อย แต่ก็ขายเอาลูกค้าไว้ก่อน เพราะขึ้นราคาไป ลูกค้าก็ไม่เข้าใจถ้าฝ้ายมันขายไม่ออก พวกเราก็ไปจม ลูกน้องอีกอะไรอีก สงสารเค้าเหมือนกัน...”

(เหือง ไชยบุปผา, สัมภาษณ์, 10 มกราคม 2554)

5.2 ด้านการผลิต ปัญหาส่วนใหญ่เกิดจากกำลังในการผลิต หรือปริมาณในการผลิต ช่างทอผ้าชาวเกาะยอในปัจจุบันนี้เหลือน้อยเต็มที ซึ่งนี่ก็ทำให้กลุ่มการผลิตกังวลเป็นอย่างมาก เนื่องจากช่างทอผ้าที่มีฝีมือได้ล้มหายตายจากกันไป และคนรุ่นใหม่ก็ไม่ค่อยสนใจที่จะสืบทอดภูมิปัญญาในการทอผ้าเกาะยอ เนื่องจากเยาวชน ได้มีการศึกษาที่สูงขึ้น จึงสนใจจะไปศึกษาเล่าเรียน และประกอบอาชีพอื่นๆ ที่มีรายได้มากกว่า และได้พบปะผู้คนมากกว่า การทอผ้า ทำให้กำลังในการทอผ้าลดน้อยลง

“โอย เด็กสมัยนี้เค้าจะอยากมาทอผ้าหรือ ไปทำงานโรงงาน หรือทำงานที่อื่น ไม่ดีกว่าหรือ ได้แต่งตัวสวยๆ ได้พบปะผู้คน เค้าคิดว่าดีกว่ามานั่งทอผ้าไม่ได้พูดไม่ได้จากกับใครเค้า...”

(อรชุน ลิ้มเสวีตระกูล, สัมภาษณ์, 24 มกราคม 2554)

และเนื่องจากกำลังของช่างทอผ้าที่น้อยลง ทำให้เกิดปัญหาในการผลิตผ้าทอเกาะยอออกมาจำหน่าย ยังส่งผลให้เกิดปัญหาในด้านของการสนองความต้องการของลูกค้าด้วย เพราะเจ้าของกลุ่มไม่สามารถกำหนดหรือกะเกณฑ์ให้ช่างทอผ้า ทอผ้าให้ได้จำนวน ลวดลาย และสีสันทันที่ต้องการได้ เพราะการกำหนดลายผ้า ช่างทอจะกำหนดเองว่า ก็นี่จะเหยียบลายอะไร หรือจะใช้สีอะไร

5.3 ด้านการตลาด ปัญหาด้านการตลาดของผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอ ส่วนใหญ่จะอยู่ที่ความรู้และเทคนิคทางการตลาด เนื่องจากปัจจุบันผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่าย จะดำเนินการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะยอ ในรูปแบบและวิธีใหม่ๆ คือการจำหน่ายหน้าร้าน กันเป็นส่วนใหญ่ และกลุ่มผู้ผลิตบางกลุ่มก็ไม่เคียดร้อนในการหาตลาดเพื่อจำหน่ายสักเท่าไร

“...กลุ่มของเราเป็นกลุ่มเล็กๆน้ำก็จัดทำแบบพอเพียงตามนโยบายเศรษฐกิจพอเพียงของนายหลวงท่าน ก็ไม่ได้คิดว่าจะต้องมีอะไรที่มันมากมาย ตอนนี้ก็มีคนรู้จักเรามากแล้ว เค้าบอกกันปากต่อปากไป ถ้าเรื่องอินเทอร์เน็ต ก็อยากทำ แต่อย่างว่านะ เรามันคนยุคเก่าแล้ว จะทำก็ทำไม่เป็น ต้องไปอาศัยคนอื่น ซึ่งเค้าก็ไม่มีเวลาจะมาทำให้หรอก...”

(สมหมาย พงศ์พฤกษ์, สัมภาษณ์, 5 มกราคม 2554)

โดยรวมแล้วปัญหาที่เกิดขึ้นสามารถที่จะดำเนินการแก้ไขได้โดยความร่วมมือร่วมกันจากภาคส่วนต่างๆ เพื่อที่จะคลี่คลายปัญหาดังกล่าวนั้น และเพื่อให้กลไกตลาดของการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ผ้าทอเกาะขอมให้เกิดความยั่งยืนสืบเนื่องกันต่อไป

