

บทที่ 4

ผลการศึกษา

จากการวิจัย “การพัฒนาผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเครื่องจักสานพนักสนิมอย่างยั่งยืนในอำเภอพนักสนิม จังหวัดชลบุรี” โดยเก็บข้อมูลจากผู้เกี่ยวข้องกับการหัตถกรรมเครื่องจักสานพนักสนิม จำนวน 17 คน ซึ่งผู้วิจัยได้นำเสนอผลการวิจัยออกเป็น 6 ตอน ดังนี้

ตอนที่ 1 ประวัติความเป็นมาของงานหัตถกรรมเครื่องจักสานพนักสนิม

ตอนที่ 2 กระบวนการผลิต วิธีการและขั้นตอนการผลิต

ตอนที่ 3 แรงงานการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสาน

ตอนที่ 4 วัตถุดิบใช้ในการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสาน

ตอนที่ 5 การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์

ตอนที่ 6 การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ หีบห่อสินค้า เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าให้สูงขึ้น

ตอนที่ 1 ประวัติความเป็นมางานหัตถกรรมเครื่องจักสานพนักสนิม

งานจักสานเป็นสิ่งที่มีชื่อเสียงของชาวตำบลพนักสนิม อำเภอพนักสนิม จังหวัดชลบุรี ซึ่งเป็นงานหัตถกรรมพื้นบ้านที่มีมานานกว่าร้อยปี เครื่องจักสานพนักสนิมเกิดขึ้นมาพร้อมกับการตั้งชุมชนในสมัยรัชกาลที่ 3 โดยท้าวทุม (พระอินทอาษา) ผู้ที่นำชาวลาวที่อพยพเข้ามาสวามิภักดิ์ กับไทย และได้รับพระราชทานให้ตั้งเมืองพนักสนิมขึ้น ชาวลาวที่อพยพเข้ามานั้นมีฝีมือทางด้านการจักสานอยู่แล้ว จึงนำไม้ไผ่ที่มีอย่างอุดมสมบูรณ์ในเมืองพนักสนิม มาสร้างสรรค์เป็นงานจักสานนานาชนิด และได้ปฏิบัติสืบทอดกันมาจนกลายเป็นมรดกทางวัฒนธรรมของท้องถิ่น

สมัยก่อนชาวบ้านจะทำงานจักสานก็ต่อเมื่อย่างวันจากการทำงานประจำ คือ การทำนา โดยจะจักสานพวกเครื่องใช้ในครัวเรือนและเครื่องดักจับสัตว์น้ำ เครื่องจักสานที่เริ่มทำในระยะแรกจะเป็นพวกของใช้ในการดำรงชีวิตและมีลวดลายไม่ละเอียด และไม่ค่อยมีความประณีตมากนัก การทำจักสานในสมัยก่อนนั้น จะทำเพื่อใช้สอยในครัวเรือน เช่น กระบุง กระจาด ฝาชี สำหรับใช้ในครัวเรือน เช่น สานกระบุง สำหรับใส่ข้าวเปลือกเก็บไว้กินตลอดปี ซึ่งการสานจะทำกันอย่างแน่นหนา สวยงาม ขอบผูกด้วยหวาย ถักขอบอย่างประณีต ส่วนครัวเรือนที่มีฐานะความเป็นอยู่ดีก็จะคิดประดิษฐ์ของใช้สอยที่มีความประณีต สวยงามมากขึ้นตามฐานะ เช่น ทำฝาชีที่มีลวดลายละเอียดอ่อนและงดงามไว้สำหรับใส่อาหารไปทำบุญ หรือไว้ใช้สอยในบ้านเรือน สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้นับได้ว่าเป็นหัตถกรรมที่เป็นศิลปวัฒนธรรมพื้นบ้านมาแต่โบราณ ต่อมาเครื่องจักสานมีบทบาท

มากขึ้น ในด้านการพาณิชย์ เริ่มจากชาวบ้านใช้เป็นสิ่งของแลกเปลี่ยนสินค้าที่ตนต้องการ จนกระทั่งเข้าสู่ระบบการซื้อขาย เครื่องจักสานในยุคปัจจุบันนี้ มีการปรับปรุงรูปแบบ และพัฒนาฝีมือให้มากขึ้น ให้มีความประณีต ความสวยงาม มีลวดลายที่ละเอียด รวมทั้งการนำไปใช้หรือประโยชน์ใช้สอยก็เปลี่ยนไป เช่น กระบุง สมัยก่อนเอาไว้ใส่ข้าวสาร แต่ปัจจุบันได้มีการพัฒนาขนาดให้เล็กลง และนำมาใส่พวกเครื่องใช้ในครัว หรือของใช้ส่วนตัวได้ และมีสินค้าอีกมากมายที่มีการพัฒนาขนาดและรูปแบบและเปลี่ยนวัตถุประสงค์การใช้ อีกเป็นจำนวนมาก

ในอดีตที่ผ่านมามีการดำรงชีวิตของชาวอำเภอนนทบุรีส่วนใหญ่ เป็นวิถีชีวิตแบบไทย มีการพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน วัดเป็นศูนย์รวมจิตใจของชาวบ้าน ผู้นำเป็นบุคคลที่ได้รับความยกย่องและนับถือจากชาวบ้านส่วนใหญ่ การประกอบอาชีพดั้งเดิม คือ การทำนา และการทำจักสาน เป็นอาชีพเสริมสมาชิกในครัวเรือนได้รับการถ่ายทอดฝีมือการจักสานจากบรรพบุรุษเป็นภูมิปัญญาชาวบ้านที่ก่อให้เกิดรายได้ให้กับลูกหลานผู้สืบทอดศิลปหัตถกรรมจากอดีตมาจนถึงปัจจุบัน

อาชีพเสริมด้านการจักสานได้เปลี่ยนแปลงมาเป็นอาชีพหลัก เนื่องจากภาวะฝนแล้งทำให้ชาวบ้านทำนาไม่ได้ผล จึงหาวิธีการแก้ไขเรื่องการทำมาหากินเพื่อความอยู่รอด และเล็งเห็นว่าการทำจักสานออกจำหน่ายเป็นแนวทางหนึ่งที่สามารถทำรายได้ให้กับครอบครัวได้เป็นอย่างดี จึงได้ทำจักสานกันอย่างจริงจัง เครื่องจักสานอำเภอนนทบุรีจึงถูกนำออกจำหน่ายนอกชุมชนมากขึ้น คนทั่วไปต่างรู้จักและติดตลาด นอกจากนั้น ยังได้มีการพัฒนารูปแบบและคุณภาพของผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานให้เข้ากับยุคสมัย เป็นที่ความนิยมของชาวไทยและชาวต่างประเทศ ด้วยศิลปหัตถกรรมที่บ่งบอกถึงเอกลักษณ์ของพื้นที่บ้าน ความประณีต งดงาม ที่ถูกถ่ายทอดให้ปรากฏในเครื่องจักสาน และด้วยชื่อเสียงที่ปรากฏ ทำให้จังหวัดชลบุรีได้นำมาเป็นคำขวัญของจังหวัดที่ว่า “ ทะเลงาม ข้าวหลามอร่อย อ้อยหวาน จักสานดี ประเพณีวิ่งควาย ”

ในปี พ.ศ.2521 สมเด็จพระนางเจ้าพระบรมราชินีนาถ ได้เล็งเห็นความสำคัญของเครื่องจักสานพนัสนิคม จึงได้มีพระราชประสงค์ให้พัฒนาฝีมือของงานจักสานด้วยไม้ไผ่มีความละเอียดอ่อนและความประณีตสวยงามมากยิ่งขึ้น โดยสมเด็จพระนางเจ้าพระบรมราชินีนาถ ได้เปิดศูนย์ฝึกอาชีพที่ศูนย์ศิลปาชีพบางไทรขึ้น โดยเปิดสอนรุ่นแรกเมื่อปี พ.ศ. 2521 จนถึงปัจจุบัน ซึ่งสมเด็จพระนางเจ้าฯ พระบรมราชินีนาถ จะทรงพิจารณาจากสภาพแวดล้อม วัฒนธรรม และวัสดุในแต่ละท้องถิ่นเป็นหลัก และช่างฝีมืองานจักสานพนัสนิคมได้ถูกส่งไปเป็นวิทยากรหรือผู้แนะนำที่ศูนย์ศิลปาชีพบางไทร และได้มีการอบรมเพิ่มเติมแลกเปลี่ยนความรู้กับจังหวัดอื่นๆ เมื่อกลับมาพนัสนิคมก็ได้นำความรู้กลับมาสอนและถ่ายทอดความรู้กันไป การทำหัตถกรรมเครื่องจักสานเกิดมาจากต้องการใช้วัตถุดิบที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติ นำมาใช้ประโยชน์ในชีวิตประจำวัน และปรับเปลี่ยนมาเป็นการอนุรักษ์ศิลปหัตถกรรมพื้นบ้าน และปัจจุบันเปลี่ยนมาเป็นผลิตเพื่อขาย

เพื่อให้มีรายได้มาเลี้ยงครอบครัว จึงต้องมีการพัฒนาขนาด รูปแบบ และวิธีการใช้สินค้า อยู่เสมอ เพื่อสินค้าจะได้อยู่อย่างยั่งยืนในระยะยาวต่อไปได้

ตอนที่ 2 กระบวนการผลิต วิธีการและขั้นตอนการผลิต

กระบวนการผลิต

การทำจักสานไม้ไผ่จะใช้เครื่องมือในการผลิตแบบชาวบ้านสมัยดั้งเดิม ซึ่งประกอบด้วย มีด ปากคีบ ตัวหนีบ เครื่องจักตอก ไม่มีการนำเทคโนโลยีสมัยใหม่มาใช้ในการผลิต วิธีทำเครื่องจักสานจะเริ่มจากการใช้มีดจักไม้ไผ่ให้บาง แล้วนำไปชักเลียด เพื่อให้เป็นเส้นตอกกลม ได้ขนาดตามที่ต้องการ ส่วนที่เป็นเส้นตอกจะใช้มีดจัก นำมาชุบน้ำให้เรียบแล้วนำไปขึ้นรูปตามรูปแบบงานจักสานแต่ละชนิด

ตัวอย่างกระบวนการผลิตการจักสานไม้ไผ่หุ้มเซรามิก

จากการศึกษาของผู้วิจัยตามคำบอกเล่าของสมาชิกกลุ่มจักสานพอจะสรุปวิธีการปฏิบัติในการจักสานไม้ไผ่หุ้มเซรามิกได้ดังนี้ คือ

1. นำไม้ไผ่มาตัดตามความยาวของปล้อง ขุดสีผิวเขียวออกให้หมด
2. ผ่าไม้ไผ่สันวนลให้ได้ 4 ซีก
3. นำไม้ไผ่ที่ผ่าไปต้มในน้ำให้เดือด 2 ชั่วโมง
4. เอาไม้ไผ่ออกแล้วนำไปตากแดดไว้ประมาณ 4 ครั้ง
5. นำไม้ไผ่ที่ตากแดดแล้วมาแช่น้ำอีก 10 ชั่วโมง
6. นำไม้ไผ่มากรีดให้บางตามขนาดที่ต้องการ
7. แล้วนำไม้ไผ่มาชุบน้ำให้บาง ๆ ตามขนาดที่ต้องการ
8. นำไม้ไผ่ที่ชุบน้ำแล้วมากรีดให้เป็นเส้นเล็ก ๆ
9. นำตอกหรือเส้นไม้ไผ่มาสานขึ้นฐานตามรูปทรงของเซรามิก
10. สานลวดลายตามต้องการต่าง ๆ
11. เก็บชิ้นงานให้เรียบร้อยพร้อมตกแต่งปิดชิ้นงาน
12. เคลือบด้วยแลกเกอร์เงา

ส่วนเครื่องมือ วัสดุ และอุปกรณ์ที่ใช้ในกระบวนการผลิต พอจะสรุปได้ดังนี้

1. ไผ่สันวนลรีดแบนและรีดเป็นเส้นกลมเล็ก
2. กรรไกร
3. ไขมีดโกน
4. เซรามิก

5. เข็ม

6. แก้วน้ำ (ไว้หยดลงบนดอก เพื่อป้องกันไม่ให้ดอกแห้งและหักง่าย)

7. หมอนหรือผ้ารองเซรามิก (ทุกขั้นตอนต้องรักษาความสะอาดเพื่อไม่ให้สีดอกคำจะ
ทำให้ชิ้นงานออกมาไม่สวย)

8. กาว (ทาปิดที่ฐาน)

9. กระดาษ (ติดทับชั้นฐาน)

10. ฝริคเบน (ย้อมสี)

11. ฝีสีนวลรีดเป็นเส้นกลม

การจักสานไม้ไผ่หุ้มเซรามิกเป็นงานที่ต้องใช้ความอดทนสูงต้องมีความอดทนที่ฝ่าฟัน
ปัญหาอุปสรรคในแต่ละขั้นตอนไปให้ได้ ซึ่งการจักสานไม้ไผ่หุ้มเซรามิกมีขั้นตอนในการผลิต
ดังนี้

1. ขั้นตอนการเตรียม ไม้ไผ่เพื่อทำดอก

1.1 นำไม้ไผ่ทั้งท่อนมารมควัน จากนั้นทำการขูดผิว โดยใช้มีดขูดผิวด้านนอกส่วนที่
เป็นผิวสีเขียวออก และตัดส่วนที่เป็นข้อไม้ทิ้ง โดยใช้เลื่อยให้เหลือแต่ส่วนปล้องเท่านั้น แล้วผ่าไม้
ไผ่ออกเป็น 4 ซีก ขนาดเท่า ๆ กัน ตามความยาวของปล้อง

1.2 นำไม้ไผ่จาก ข้อ 1.1 ไปต้มในภาชนะพิเศษที่ออกแบบให้เท่ากับ ความยาวของ
ปล้องไม้ไผ่ที่ใช้ โดยต้มในน้ำเดือด ใส่ น้ำพอท่วม ต้มนานเป็นเวลา 2 ชั่วโมง ควรใส่ใบสะเดาและ
เกลือเล็กน้อยลงในน้ำที่ต้ม เพื่อป้องกันแมลงและรา

1.3 นำไม้ไผ่ที่ต้มแล้วมาผึ่งแดด ประมาณ 3-4 วัน จนกว่าจะแห้งสนิท แล้วนำไป
เก็บไว้ในที่ไม่อับชื้นเพื่อรอการผลิตขั้นต่อไป

2. ขั้นตอนการเตรียมดอกไม้ไผ่สำหรับสาน

2.1 ก่อนทำการจักสาน ให้นำไม้ไผ่ที่เตรียมไว้มาแช่น้ำเปล่าก่อนประมาณ 1 คืน
เพื่อให้ไม้ไผ่มีลักษณะที่อ่อนนุ่ม จากนั้นทำการกรีดดอกโดยใช้มีดผ่าไม้ไผ่ตามยาว เลือกใช้เฉพาะ
ส่วนของเนื้อผิวดอกชั้นที่สอง (ชั้นที่ 1 จะแข็งเกินไป เหมาะสำหรับการใช้สานตะกร้าหรือกระด้ง
ส่วนที่ 3 และ 4 จะอ่อนเกินไปเหมาะสำหรับสานกระเป๋าหรือตะกร้า) แล้วลอกออกให้เหลือเป็นแผ่น
บาง ๆ ขนาดความกว้างประมาณ 30 มิลลิเมตร และมีความหนาน้อยกว่า 0.5 มิลลิเมตร

2.2 นำแผ่นดอกที่ได้มาแบ่งเป็นดอกขาว (ใช้ทำดอกอื่น ทำโครงสร้างสำหรับสาน)
และดอกกลม (ใช้ทำดอกสี และดอกสานสำหรับการสานชั้นฐานเซรามิก)

2.3 ขั้นตอนการทำดอกกลม นำแผ่นดอกที่กรีดแล้วมาผ่าออกให้เป็นเส้นขนาดเล็ก
แล้วนำฟายาหม่องที่เจาะรูด้วยเข็มเย็บผ้าขนาดต่าง ๆ กัน มาใช้ในการรีดดอก โดยการนำเส้นไม้ไผ่

สอดผ่านรูดังกล่าวแล้วสอดผ่านฝายหม่อง ตั้งแต่ 1 – 3 ครั้ง แล้วแต่ความต้องการก็จะได้ดอกเล็ก
บาง และมีขนาดกลม

2.4 ขั้นตอนการทำตอกสี่ โดยการนำตอกกลมที่ทำเสร็จแล้วไปข้อมสี่ข้อมผ้าตามสี่ที่
ต้องการ วิธีการข้อมมีดังนี้ คือนำน้ำเปล่าขนาดพอประมาณมาต้มจนเดือด ใส่สี่ที่ต้องการลงไป
จากนั้นใส่เกลือลงไปประมาณ 2 ช้อนชาเพื่อให้ลึกลงทน แล้วนำเส้นตอกที่เตรียมไว้ลงไปต้ม
ประมาณ ½ ชั่วโมง จากนั้นยกลงนำเส้นตอกที่ข้อมสี่แล้วลงมาแช่ในน้ำเปล่าประมาณ 1 – 2 นาที
แล้วนำไปแช่ในน้ำสารส้มประมาณ 5 นาที เพื่อป้องกันสีตก แล้วนำไปผึ่งลมให้แห้งเก็บไว้ในที่
อากาศถ่ายเทสะดวก

3. ขั้นตอนการขึ้นภาชนะ ทำการสานขึ้นฐานภาชนะตามรูปเซรามิก โดยการใช้ตอกยื่น
และตอกสานสีขาว เมื่อเสร็จแล้วนำมาตากแดดด้วยกระดาษสีขาวก่อน จึงนำมาติดกับฐาน
เซรามิกที่ต้องการสาน

4. ขั้นตอนการขึ้นลายดอก ทำการสานขึ้นลายดอกโดยใช้ตอกสี่ที่ข้อมไว้แล้ว ซึ่ง
วิธีการสานจะแล้วแต่ลายที่ต้องการ เช่น ลายไทย ลายกนก ลายรูปหัวใจ ฯลฯ

5. ขั้นตอนการสานเก็บงาน เมื่อสานเสร็จแล้ว ทำการตัดปลายตอกส่วนที่ยื่นออกมาแล้ว
ขัดรอบด้วยกระดาษทรายเบอร์ 0 จากนั้นเคลือบด้วยแล็กเกอร์ หรือรมควันเพื่อป้องกันราและแมลง
แล้วบรรจุหีบห่อเพื่อเตรียมส่งขายในขั้นตอนต่อไป

ผลิตภัณฑ์ที่พัฒนารูปแบบมาจากจักสานไม้ไผ่แบบดั้งเดิม ได้แก่ จักสานไม้ไผ่หุ้ม
เซรามิก ทำได้โดยนำไม้ไผ่ปล้องมาขูดผิวดอก นำไปย่างไฟอ่อน ๆ ให้น้ำตาลปกป้องจนแห้งสนิท
เนื้อไม้จะเป็นสีขาว จากนั้นนำมาจักเป็นเส้นตอกบาง ใช้เฉพาะผิวไม้ กรีดเป็นเส้นพอประมาณตาม
ขนาดที่ต้องการ ส่วนที่ต้องการสีสนัก็นำไปข้อมทิ้งไว้ครึ่งชั่วโมงไม่ให้โดนแดด เพราะสีจะซีด
เสร็จแล้วนำมาสานขึ้นรูปหุ้มเครื่องปั้นเซรามิก

คุณสมบัติพิเศษของจักสานไม้ไผ่หุ้มเซรามิก คือ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้เส้นตอกที่เล็กที่สุด
ทำให้การสานเป็นไปด้วยความประณีต ละเอียด สวยงาม ส่วนสี่ที่ใช้ข้อมเส้นตอกเป็นสิริธรรมชาติ
และมีรูปแบบลวดลายไม่ซ้ำกันมาก

ผู้ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเครื่องจักสานพนัสนิคม

ผู้ผลิตหัตถกรรมในที่นี่จะหมายถึงผู้ผลิตหัตถกรรมในครัวเรือน หรือผลิตอยู่ที่บ้านแล้ว
นำส่งออกจำหน่าย

การสัมภาษณ์

นางชนก จานทอง (สัมภาษณ์, 1 พฤษภาคม 2553) อายุ 65 ปี บ้านอยู่ หมู่ที่ 1 ตำบลหนองเหียง อำเภอน้ำสาร จังหวัดชลบุรี ได้ให้สัมภาษณ์กับผู้วิจัย โดยกล่าวว่า เป็นคนพ่อก่อน ประกอบอาชีพ ทำเกษตรกรรม(ทำนาข้าว) และยามว่างจากการทำนาก็มาหารายได้เสริม โดยทำหัตถกรรมเครื่องจักสาน มาประมาณ 40 กว่าปี แล้ว เดิมสานพวกเครื่องใช้ภายในบ้าน เช่น กระบุงใส่ข้าวเปลือก กระจาดใส่ของผัก ผลไม้ ฯลฯ แต่ต่อมาเห็นญาติสานหมวกกะเหรี่ยงขาย จึงลองทำดู และนำมาขายที่ตลาดนัด พอขายได้มีรายได้เพิ่มขึ้น จึงลองหัดทำเครื่องจักสานชนิดอื่นดูบ้าง เช่น ตะเกียงเจ้าพายุใส่ไฟโซว์ประดับบ้าน จานดาวใส่ผลไม้ ขายดีมาก จึงเริ่มทำเป็นอาชีพเสริมอย่างจริงจัง โดยให้คนในครอบครัวช่วยกันผลิต เพราะเป็นรายได้เพิ่มอีกทางหนึ่ง พอมีช่วงหนึ่งญาติสานไม้ตะกร้า ร้านค้าเอาตัวอย่างมาให้ทำแล้วขายดีมาก จึงลองหัดทำ เนื่องจากมีพื้นฐานงานหัตถกรรมเครื่องจักสานอยู่แล้ว จึงเรียนรู้ไม่นาน ตะกร้าไม้ในปัจจุบันจะขายดีมาก ยิ่งช่วงใกล้เทศกาลปีใหม่ จะผลิตไม่ทัน ปัจจุบันนี้ช่วยกันสานตะกร้าไม้กับสามี สามีเป็นคนเหลาตอกตัวเองเป็นคนสาน ซึ่งก็พอมีรายได้เลี้ยงครอบครัวได้ ปัจจุบันมีรายได้จากการสานไม้ประมาณเดือนละ 2,500 บาท บวกเบี้ยสูงอายุคนละ 500 บาท ก็พออยู่ได้ เนื่องจากไม่ค่อยมีค่าใช้จ่ายเท่าไรนัก

ด้านการตลาด ก็มีคนมาสั่งซื้อโดยตรงเหมือนกัน คือคนซื้อที่เอาไปใช้งานก็มีมาซื้อบ้าง แต่ไม่มากนัก แต่จะได้ราคาดีกว่าส่งร้านค้าในตลาด แต่นานๆทีจึงจะมีคนมาซื้อ การสานถ้ามีเวลาว่างก็จะสานทุกวัน รอคคนมาซื้อไม่ไหว จึงต้องส่งร้านค้าจำหน่ายเครื่องจักสานเป็นหลัก แม้จะได้ราคาต่ำกว่า แต่ร้านค้าในตลาดก็จะรับซื้อตลอด เพราะเค้าจะสต็อกของไว้ขายเป็นจำนวนมาก เวลาสานได้ประมาณ 10 ตัว ก็จะไปส่งที่ร้านครึ่งหนึ่ง ส่งเสร็จก็หาซื้อของใช้ที่ตลาด พวกของแห้ง พริก กะปิ น้ำปลา มาใช้ในครอบครัว และก็ซื้อวัสดุไม้ไฟกลับมาทำอีกครั้งหนึ่ง ซึ่งวัตถุดิบราคาค่อนข้างแพงและมีร้านขายน้อย มีเพียงสามร้าน ก่อนข้างผูกขาด บางครั้งต้องสั่งจอง ชอบไม้ไผ่นวล เป็นไม้ไผ่เนื้อนุ่ม จักง่าย สานง่าย การนำสินค้าขายจะจีมอเตอร์ไซค์ไปส่งที่ร้านค้า ใช้เชือกร้อยพวงกันไป ไม่มีหีบห่อหรือบรรจุภัณฑ์ใด ๆ ทั้งสิ้น ราคาขายร้านค้าจะเป็นผู้กำหนดราคามาให้ บางทีก็ลองเปรียบเทียบดูเพราะร้านค้ามีหลายร้าน ถ้าร้านไหนให้ราคาดี ก็จะส่งร้านนั้น ถ้าร้านค้าตำหนิเรื่องการสาน ก็จะนำมาปรับปรุงแก้ไข เวลาผลิตก็ต้องดูด้วยว่าร้านค้าต้องการสินค้าขนาดไหน รุ่นไหน ก็จะผลิตรุ่นนั้น เพราะถ้าผลิตแล้วไม่ถูกรุ่น ร้านค้าไม่รับซื้อ ปัจจุบันขนาดกลางจะขายดี ผลิตเท่าไรร้านค้าจะรับซื้อหมด ขนาดใหญ่ขายดีช่วงเทศกาลปีใหม่ รายได้อาชีพจักสานเหมาะเป็นอาชีพเสริม ถ้าทำจักสานอย่างเดียวไม่พอเลี้ยงครอบครัว จึงต้องทำนาเป็นอาชีพหลัก ทำนาจะได้เงินเป็นจำนวนเป็นเงินเก็บไว้ใช้ในยามฉุกเฉิน ส่วนอาชีพจักสานทำไว้เป็นค่าใช้จ่ายในครอบครัว

นางมยุรี บุญญา (สัมภาษณ์, 1 พฤษภาคม 2553) อายุ 50 ปี อยู่บ้านเลขที่ 53 หมู่ที่ 1 ตำบลหนองเหียง อำเภอพนัสนิคม จังหวัดชลบุรี ได้ให้สัมภาษณ์กับนักวิจัยว่า อาชีพหลักทำนา ทำงานหัตถกรรมเป็นอาชีพเสริม ทำงานหัตถกรรมมาประมาณยี่สิบกว่าปีแล้ว เดิมसानพวกของละเอียดงานประณีต เช่น ไม้ไผ่สานทับแจกันเซรามิค เป็นงานที่มีชื่อเสียงของเมืองพนัสนิคม เป็นงานโอท็อป ได้ราคาดี แต่ปัจจุบันนี้สายตาไม่ค่อยดี เลยหันมารับจ้างสานหัวไก่ ส่งต่อให้กับผู้สานตะกร้าไก่อีกทีหนึ่ง ส่งผู้ที่สานตะกร้าไก่แถวบ้าน ไม่ได้ไปส่งร้านค้าในตลาด ราคาหัวละสิบบาท เป็นงานง่ายไม่ยุ่งยาก ขายดี ได้เงินเร็ว แต่ปัจจุบันวัตถุดิบไม้ไผ่ หาซื้อยาก มีราคาแพง ทำให้ปัจจุบันอยากเลิกผลิต รายได้ปัจจุบันได้จากการทำนาเป็นหลัก อาชีพสานหัวไก่ เป็นอาชีพเสริม วางเมื่อไรก็ทำ แต่ถ้ามีงานที่มีรายได้ดีกว่า ก็จะไปทำงานอย่างอื่นก่อน เพราะรายได้การทำงานหัตถกรรมมันน้อย เนื่องจากมีภาระรับผิดชอบในครอบครัวมาก ส่วนราชการไม่ได้มาส่งเสริมอะไรเรื่องอาชีพนัก ส่วนมากจะมาส่งเสริมแต่พวกตั้งเป็นกลุ่ม กลุ่มต่าง ๆ ผู้ผลิตในครัวเรือนไม่ได้มาดูแลอะไร จะให้พวกเราไปติดต่ออำเภอก็ไม่อยากไป ไม่รู้จะติดต่ออย่างไร ปัจจุบันอยากถ่ายทอดความรู้ไว้ให้รุ่นต่อไป แต่รุ่นลูกหลานก็ไม่ค่อยสนใจ ไปทำงาน โรงงานกันหมด กลัวเหมือนกันว่าจะไม่มีผู้สืบทอดงานหัตถกรรมไว้

นางโสภี สร้อยสำริ (สัมภาษณ์, 1 พฤษภาคม 2553) อายุ 61 ปี อยู่บ้านเลขที่ 53 หมู่ที่ 1 ตำบลหนองเหียง อำเภอพนัสนิคม จังหวัดชลบุรี ได้กล่าวเป็นคนพนัสนิคมตั้งแต่กำเนิด อาชีพหลักทำนา อาชีพเสริมทำหัตถกรรมเครื่องจักสาน ปัจจุบันสานตะกร้าไก่ เดิมฝึกหัดมาจากญาติ ทำพวกเครื่องใช้ภายในบ้านเช่น กระบุง กระจาด ต่อมาเห็นญาติทำสานตะเกียง โอซินใส่ไฟขาย เลยลองหัดทำดู ทำได้เอามาขายขายได้ จึงทำเป็นอาชีพเสริมรายได้อีกทีหนึ่ง สานตะกร้าไก่ขายให้กับร้านค้าในตลาด ไม่ได้ขายเองเพราะบ้านอยู่ไกลจากตลาด ไม่มีหน้าร้านขายของ จึงสานส่งร้านค้าอย่างเดียว จะมีสานขายให้กับญาติ ๆ หรือคนแถวบ้านมาซื้อบ้าง แต่ไม่มากนัก สานเสร็จก็นำไปขายร้านค้าเลย ไม่มีหีบห่อหรือบรรจุภัณฑ์ใด ๆ และไม่เคยคิดทำ เพราะยุ่งยาก ไม่มีใครมาส่งเสริม และเห็นว่าไม่มีบรรจุภัณฑ์ก็ขายได้อยู่แล้ว จึงไม่คิดตรงจุดนี้ แต่ถ้ามีส่วนราชการมาช่วยคิดหรือส่งเสริมให้ ก็อยากทำ เพราะอยากให้ของดูสวยงาม เพิ่มมูลค่าสินค้าไป ร้านค้าในตลาดจะเป็นจุดศูนย์รวมสินค้า เพราะร้านค้าจะเป็นหน่วยสต็อกสินค้า คือมีชาวบ้านสานเป็นจำนวนหลายครัวเรือน สานเสร็จทุกครอบครัวก็จะเอาไปส่งร้านค้า ร้านค้าจะซื้อเก็บไว้ เวลาคนต้องการซื้อ ก็จะไปซื้อที่ร้านค้าอีกที เพราะมีของเป็นจำนวนมาก ถ้ามาสั่งคนทำเลย การเดินทางมาก็ไกล มาเก็บตามบ้านได้บ้านละไม่กี่ตัว เสียเวลาเดินทาง เพราะผู้มาซื้อของ จะซื้อเป็นจำนวนมาก บางครั้งสั่งกันครั้งหนึ่งเป็นพันตัว สั่งร้านค้าก็จะได้ครบจำนวนเลย บางครั้งร้านค้าก็เอาไปส่งให้ด้วยถึงกรุงเทพฯ คือคนมาซื้อไปซื้อของที่ร้านค้าก็สะดวกคนผลิตสินค้า ผลิตแล้วไปขายร้านค้าเลย ก็สะดวกคือได้เงินเลย แต่บางครั้งอาจจะ

โดนกดราคา เวลาสินค้าในสต็อกมีมาก สินค้าล้นตลาด อาจจะโดนกดราคาบ้าง แต่ช่วงใกล้เทศกาล ปีใหม่จะได้ราคาดีการผลิตสินค้าหัตถกรรม จะลงทุนเพียงค่าไม้ไฟ สี น้ำมันวานิช ไม้ตัวหนึ่งตก ต้นทุนประมาณห้าสิบบาท ค่าแรงงานในครัวเรือนเอง คือถ้าใครครั้งหนึ่ง แต่ต้องใช้ระยะเวลาในการทำ ก็พออยู่ได้คือทำเป็นอาชีพเสริม เป็นรายได้เสริมจากการทำนาเอาไว้ใช้ในครอบครัว แต่ก็ไม่ได้เหลืออะไรมาก แต่ดีกว่าอยู่เฉย ๆ ไม่ได้ทำอะไรเลย เพราะอายุมาก จะทำงานโรงงานไม่มีใครจ้าง ก็เลยต้องทำจักสาน พอมีรายได้เพิ่ม พวกรุ่นลูกหลานไม่ค่อยอยากทำ เห็นว่าเป็นงานของคนมีอายุ และค่อนข้างที่ไม่ชอบอยู่บ้าน ทำงานที่บ้าน อยากทำงานนอกบ้านกัน อยากถ่ายทอดให้รุ่นลูกหลาน ไว้ จักสานจะได้อยู่คู่มืองพนัสนิคม อยากส่งเป็นสินค้าโอท็อปเหมือนกัน แต่หน่วยงานราชการไม่ค่อยส่งเสริม จะส่งเสริมพวกกลุ่มแม่บ้านเป็นหลัก ซึ่งพวกกลุ่มแม่บ้านได้ไปขายของที่เมืองทองธานี

สรุปได้ว่า ผลิตภัณฑ์ที่พัฒนารูปแบบมาจากจักสานไม้ไฟแบบดั้งเดิม ได้แก่ จักสานไม้ไฟหุ้มเซรามิก ทำได้โดยนำไม้ไฟปล้องมาขัดผิวดอก นำไปย่างไฟอ่อน ๆ ให้น้ำตาลข้างจนแห้งสนิท เนื้อไม้จะเป็นสีขาว จากนั้นนำมาจักเป็นเส้นตอกบาง ใช้เฉพาะผิวไม้ กรีดเป็นเส้นพอประมาณตามขนาดที่ต้องการ ส่วนที่ต้องการสีสันก็นำไปย้อมทิ้งไว้ครึ่งชั่วโมงไม่ให้โดนแดด เพราะสีจะซีด เสร็จแล้วนำมาสานขึ้นรูปหุ้มเครื่องปั้นเซรามิก คุณสมบัติพิเศษของจักสานไม้ไฟหุ้มเซรามิก คือ เป็นผลิตภัณฑ์ที่ใช้เส้นตอกที่เล็กที่สุด ทำให้การสานเป็นไปด้วยความประณีต ละเอียดสวยงาม ส่วนสีที่ใช้ย้อมเส้นตอกเป็นสีธรรมชาติและมีรูปแบบลวดลายไม่ซ้ำกันมาก

ผู้ผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเครื่องจักสานพนัสนิคม

ตอนที่ 3 แรงงานการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสาน

การผลิตสินค้าหัตถกรรม แรงงานที่ใช้ผลิตสมัยก่อน จะผลิตเฉพาะครัวเรือน ของแต่ละครอบครัว โดยใช้วิธีการแบ่งงานกันทำในครอบครัว เช่น ผู้ชายจะหาวัตถุดิบไม้ไฟ ผ้าไม้ให้ ผู้หญิงจะเป็นคนจักตอกและขึ้นรูปสานเก็บรายละเอียด คนสูงอายุ วันรุ่น เป็นคนสานของ การทำหัตถกรรมเครื่องจักสานจะทำเมื่อมีเวลาว่าง โดยอาชีพหลักจะทำนา การผลิตสินค้าในปัจจุบัน แรงงานการผลิต จะมีทั้งผลิตแบบในครัวเรือน และผลิตแบบเป็นกลุ่มส่งเสริมอาชีพ การผลิตจะมีทั้งผลิตเป็นอาชีพหลัก และผลิตเมื่อมีเวลาว่างหรือเป็นอาชีพเสริม แรงงานผลิตในปัจจุบันจะเป็นผู้หญิงที่มีอาชีพเป็นแม่บ้าน เสร็จจากการทำงานบ้านก็จะมาทำงานหัตถกรรม กลุ่มนี้จะเป็นกำลังหลักในการผลิต แรงงานผู้สูงอายุที่อยู่กับบ้าน แรงงานกลุ่มนี้จะมีเวลาในการทำมากแต่งานจะออกมาช้า เนื่องจากมีอายุและสายตาไม่ค่อยดี แรงงานเด็กนักเรียน กลุ่มนี้จะโดนถ่ายทอดความรู้ หรือมีความชำนาญเพราะเห็นคนในครอบครัวทำ ก็เลยลองฝึก แต่แรงงานกลุ่มนี้จะทำงานง่าย ๆ จะ

ทำในวันหยุดเรียนวันเสาร์หรือวันอาทิตย์ หรือหลังจากเลิกเรียน แรงงานกลุ่มนี้จะทำงานดีและเร็ว แต่จะทำได้ในขั้นตอนที่ไม่ยุ่งยาก

การสัมภาษณ์

นางปราณี มูลผลา (สัมภาษณ์, 1 พฤษภาคม 2553) ประธานกลุ่มจักสานชุมชนย่อยที่ 1 กล่าวว่า “งานจักสานเป็นภูมิปัญญาของชาวบ้านในท้องถิ่นนี้อยู่แล้ว เดิมจะสานเพื่อเป็นเครื่องใช้ในครัวเรือนต่างๆ ต่อมาพัฒนาดัดแปลงรูปแบบสวยงามยิ่งขึ้น เพื่อจำหน่ายเป็นรายได้เสริมสำหรับกลุ่มจักสานชุมชนย่อยที่ 1 ตั้งอยู่ที่ 60 หมู่ 1 ตำบลพนัสนิคม อำเภอพนัสนิคม จังหวัดชลบุรี ถือเป็นกลุ่มผู้ผลิตเครื่องจักสานที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในโลก ที่มาของการตั้งกลุ่ม นางปราณี เผยว่า ครอบครัวของเธอผลิตและจำหน่ายงานจักสานมานาน จนเมื่อมีโครงการโอทอปเกิดขึ้นเมื่อประมาณปี 2544 จึงรวบรวมชาวบ้านที่ทำงานด้วยกันมาก่อตั้งเป็นกลุ่มอาชีพ จัดตั้งในพื้นที่บ้านของเธอเอง ซึ่งปัจจุบันมีสมาชิกทั้งหมด 45 คน มีตนเองเป็นประธานกลุ่ม รองประธานกลุ่ม เภรัญญิก และแบ่งออกเป็นฝ่ายๆ ดูแลบริหารจัดการภายในศูนย์ ส่วนตัวประธานศูนย์จะมีหน้าที่ด้านการตลาด และการบริหารจัดการในศูนย์ และฝ่ายจัดซื้อจัดหา ก็จะส่งงานหรือจ้างงานไปให้สมาชิกทำงานที่บ้าน และนำชิ้นงานมาส่งที่ศูนย์ โดยจะมีการจ่ายเงินเป็นรายชิ้น สมาชิกจะเป็นผู้หาซื้อวัสดุไม้ไผ่เอง ซึ่งปัจจุบันต้องไปซื้อที่ตลาดเก่า มีขายอยู่ 3 ร้าน ก่อนข้างผูกขาดด้านการขายไม้ไผ่ ราคาขายเป็นปล้อง ราคาประมาณปล้อง 10-25 บาท หนัาฝนจะมีราคาแพงมาก เพราะน้ำท่วมป่า รดวิ่งเข้าไปตัดไม่ได้ ไม้ไผ่ส่วนใหญ่จะมาจากป่าทางจันทบุรี สระแก้ว แถบพนัสนิคมไม่ค่อยมีแล้ว ปัจจุบันจะมีแต่ไม้ที่ซื้อปล้องถี่ เนื้อในของไม้ไผ่จะใหญ่ เอามาขอบผ่าซี่ หรือใช้เป็นขอบสำหรับงานหัตถกรรมได้ และหาขายก็หายาก ไม่ค่อยมี มีราคาแพง ต้องนำเข้าจากต่างประเทศ จะมีคนมาส่งเป็นโรงงานที่กรุงเทพ ขายห่วยทุกชนิด ไปส่งร้านค้าขายจักสานที่อยู่ตลาดเก่า พวกชาวบ้านไปแบ่งซื้ออีกทีหนึ่ง จะขายเป็นกิโลกรัม แต่ชาวบ้านที่ผลิตจักสานจะแบ่งซื้อตามจำนวนที่ใช้ และยังมีหาขายอีกประเภทหนึ่งเรียกว่าหาขายเทียม สักเคราะห์จากพลาสติก แทนหาขายจริง ชาวบ้านนิยมใช้ เพราะซื้อมาแล้วใช้ผูกได้เลย ไม่ต้องเสียเวลามาเหลาหาขายอีกที สมัยก่อนพนัสนิคมมีป่าไผ่เอง ปัจจุบันนี้ไม่มีแล้ว เพราะกลายเป็นชุมชนเมืองไปแล้ว สภาพเปลี่ยนไปมาก

ศูนย์ที่ตั้งนี้มีพื้นที่ประมาณ 2 ไร่ จัดสรรเป็นส่วนต่างๆ เช่น ลานแสดงเครื่องจักสานยักษ์ ประมาณ 14 ชิ้น ส่วนพิพิธภัณฑ์เครื่องจักสาน โบราณ ซึ่งมีทั้งของที่ตัวเองเก็บไว้ และเป็นของสมาชิก ส่วนเรียนรู้การทำงานของชาวบ้านจะแสดงขั้นตอนการสานตั้งแต่เริ่มจนเสร็จสมบูรณ์ และเริ่มเปิดให้เข้าชมอย่างเป็นทางการ โดยไม่คิดค่าผ่านประตู ตั้งแต่เดือนมิถุนายน พ.ศ.2549 ที่ผ่านมา” และจะมีวิทยากรคอยสาธิตการทำจักสาน และสอนทำจักสาน ซึ่งปัจจุบันนี้อาชีพจักสานจะมีแต่คนสูงอายุ แม่บ้าน ทำเท่านั้น วิทยหนุ่มสาว เด็กวัยรุ่น จะไม่อยากทำงานจักสานกัน เพราะเรียนหนังสือ

จบกันก็ไปทำงานโรงงาน หรือตามบริษัทต่าง ๆ กันหมด คิดว่างานจักสานเป็นงานของคนสูงอายุ ไป หรือพวกที่ทำงานอยู่กับบ้านทำ ก็กลัวว่าหมดรุ่นคนแก่ ๆ แล้วจะไม่มีใครสืบทอด แต่ลูกหลานในบ้านก็ทำกันเป็น เพราะเด็กๆเห็นผู้ใหญ่ทำ ตั้งแต่เล็ก ๆ และบางทีผู้ใหญ่ก็ให้ช่วยทำเล็กๆน้อยๆ เช่นผูกขอบ สานแผ่นลายสานบ้าง ก็พอมีพื้นฐานการทำกันทุกคนนะ ให้ช่วยงานเล็กๆน้อยๆ ทำได้แต่ให้ทำจริง ๆ ทุกวัน เด็กจะเบื่อบ้าง เพราะไม่ค่อยอดทน บางทีมีลูกค้ำมาสั่งออเดอร์ จำนวนมากๆ ก็รับไม่ได้ เนื่องจาก วัตถุดิบขาดบ้าง แรงงานทำไม่ทันบ้าง ทำให้ถ้าได้มีลูกค้ำมาสั่งสินค้า จะเลือกงานที่ถนัด สมาชิกทำได้ จะได้ไม่ผิดนัดวันส่งมอบสินค้ากับลูกค้ำ ลูกค้ำที่มาสั่งสินค้า ก็จะ เป็นลูกค้ำเก่าที่เคยสั่งสินค้ามาแล้ว ก็จะโทรมาหาสั่งสินค้า โอนเงินมาให้ เราที่ส่งสินค้าทางรถ ขนส่ง เช่น พรชัยขนส่ง แล้วลูกค้ำก็มารับที่ขนส่ง หรือส่งทางไปรษณีย์ เป็น พัสดุเก็บเงินปลายทาง ลูกค้ำส่วนมากจะมาที่ศูนย์มาดูสินค้าไว้ก่อน เอาตัวอย่างไป ขอบสินค้าตัวไหนก็จะโทรมาสั่งซื้อ ช่วงใกล้เทศกาลปีใหม่ จะผลิตไม่ทัน สินค้าขายดีมาก การขายทางเว็บไซต์ก็มีบ้าง มีลูกหลานทำ เว็บไซต์ ให้ แต่เป็นการเชิญชวนให้มาดูศูนย์จักสานใหญ่ที่สุดในโลก แต่ไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควรในการขายทางเว็บไซต์ เรื่องบรรจุภัณฑ์ทางศูนย์ก็มีออกแบบบ้างในสินค้าบางตัว เช่น กระเป๋า จะเย็บผ้าเป็นถุงใส่ ของชำร่วยทำกล่องพลาสติก แต่เนื่องจากสินค้าหลากหลาย และบางชิ้นใหญ่มาก ทำให้บรรจุภัณฑ์มีหลายขนาด ต้องสั่งเป็นจำนวนมากมีราคาแพง ทำให้ต้นทุนสูง จึงไม่ได้สนใจในจุดนี้เท่าไร

ปัจจุบันศูนย์ของเราจะขึ้นอยู่กับเทศบาลเมืองพนัสนิคม ให้การสนับสนุนงบประมาณต่างๆในการจัดทำศูนย์ เช่นให้งบประมาณสมาชิกไปดูงานเชิญวิทยากรมาบรรยายให้ความรู้เพิ่มเติม ฯลฯ สรุปได้ว่า การผลิตสินค้าในปัจจุบันแรงงานการผลิต จะมีทั้งผลิตแบบในครัวเรือน และผลิตแบบเป็นกลุ่มส่งเสริมอาชีพ การผลิตจะมีทั้งผลิตเป็นอาชีพหลัก และผลิตเมื่อมีเวลาว่างหรือเป็นอาชีพเสริม แรงงานผลิตในปัจจุบันจะเป็นผู้หญิงที่มีอาชีพเป็นแม่บ้าน เสรีจากการทำงานบ้าน ก็จะมาทำงานหัตถกรรม กลุ่มนี้จะเป็นกำลังหลักในการผลิต แรงงานผู้สูงอายุที่อยู่กับบ้าน แรงงานกลุ่มนี้จะมีเวลาในการทำมากแต่งานจะออกมาช้า

ตอนที่ 4 วัตถุดิบใช้ในการผลิตหัตถกรรมเครื่องจักสาน

สมัยก่อนอำเภอพนัสนิคมเป็นป่าเขา และมีต้นไม้ขึ้นอยู่เป็นจำนวนมาก ชาวบ้านจึงนำไม้ไผ่มาใช้ประโยชน์ในการดำรงชีวิตประจำวัน โดยจักสานเป็นภาชนะและเครื่องใช้ในครัวเรือน การเลือกเนื้อไม้หรือชนิดของไม้ จึงเป็นภูมิปัญญาชาวบ้านที่เกิดจากจากประสบการณ์ ในการเลือกวัตถุดิบไม้ไผ่ในการทำจักสาน เช่น ถ้าเลือกไม้ไผ่ที่เนื้อไม้อ่อนเกินไปจักสานจะเก็บไว้ไม่ทน จะ

เกิดเป็นตัวแมลงกินเนื้อไม้ ภาชนะและเครื่องใช้ที่ทำมาก็จะผุพังง่าย แต่ถ้าเลือกไม้ที่มีเนื้อไม้แก่ ก็จะทำให้ปัญหาการเกิดแมลงน้อยลง ภาชนะและเครื่องใช้ที่ทำขึ้นมาก็จะทนทาน ใช้งานได้นาน

แต่ก่อนการทำหัตถกรรมเครื่องจักสานของชาวพม่าสันนิคม อาจกล่าวได้ว่าวัตถุดิบที่ใช้ นั้นเป็นไม้ไผ่ ของอำเภอพม่าสันนิคมทั้งหมด เนื่องจากพม่าสันนิคมเป็นป่าลึกและภูเขา ซึ่งจะมีไม้ไผ่ ขึ้นอยู่ทั่วไป และอาชีพดั้งเดิมอีกอย่างหนึ่งของชาวพม่าสันนิคมที่มีมานานตั้งแต่สมัยบรรพบุรุษคือ อาชีพตัดไม้ไผ่ขาย โดยจะตัดไม้มาป้อนตลาดให้ชาวบ้านมาเลือกซื้อกันเรื่อยมา จนกระทั่งในระยะ หลังนี้ ไม้ไผ่เริ่มลดน้อยลง จึงจำเป็นต้องหาแหล่งวัตถุดิบ(ไม้ไผ่) เพิ่มเติม ซึ่งอยู่ในพื้นที่ใกล้เคียง อำเภอพม่าสันนิคม เช่น จังหวัด ระยอง จันทบุรี และตราด โดยเฉพาะไม้ไผ่นวล เป็นไม้ไผ่ที่นิยม นำมาจักสานมากที่สุด เนื่องจากมีปล้องยาว เนื้อไม้เหนียวเหมาะแก่การทำจักสาน เนื่องจากชาวบ้าน ในอำเภอพม่าสันนิคม มีอาชีพเสริมทำงานหัตถกรรมเครื่องจักสานเป็นจำนวนมาก และยังมีชาวบ้าน ทำอาชีพจักสานของจังหวัดต่าง ๆ มักสั่งซื้อไม้ไผ่นวล จากอำเภอพม่าสันนิคมเป็นจำนวนมาก จึงทำ ให้เกิดปัญหาการขาดแคลนเกิดขึ้น จำเป็นต้องหาวัตถุดิบจากจังหวัดใกล้เคียงมาใช้ในกรทำ จัก สานดังกล่าว โดยการขายวัตถุดิบไม้ไผ่ในปัจจุบันนี้ จะมีร้านค้าจำหน่าย อยู่ในตลาดเทศบาลเมือง พม่าสันนิคม จำนวน 3 ร้านค้า คือ ร้านเจ้ตุ้ม ร้านป้าเยาว์ และร้านลูกปล้ำ ซึ่งการซื้อวัตถุดิบ ผู้ผลิต สินค้า ทั้งแบบผลิตเองในครัวเรือน และผลิตแบบเป็นกลุ่ม จะต้องมาสั่งซื้อที่ร้านดังกล่าวข้างต้น ซึ่งค่อนข้างจะผูกขาดเรื่องการขาย บางครั้งมีปัญหาเรื่องขาดแคลนวัตถุดิบในการผลิต โดยเฉพาะฤดู ฝน น้ำท่วมถนนรถที่จะเข้าไปตัดไม้ในป่าลึก ไม่สามารถวิ่งเข้าไปตัดได้ ทำให้ราคาวัตถุดิบสูง และ แม้ค่าที่ขายวัตถุดิบไม้ไผ่ ค่อนข้างไม่สูงถูกค้ำที่มาซื้อ ทำให้เป็นสาเหตุหนึ่ง ที่การพัฒนาสินค้าและ การขายสินค้า ไม่พัฒนาอย่างเต็มที่ เพราะเมื่อมีบริษัทฯ หรือร้านค้าต่าง ๆ มาสั่งซื้อสินค้าเป็น จำนวนมาก ไม่สามารถรับงานได้ตามการสั่งซื้อ บางครั้งทำให้บริษัทฯ และร้านค้าฯ หันไปสั่ง สินค้า จังหวัดอื่นแทน ที่ใช้วัตถุดิบเป็นหวาย หรือใช้เป็นวัตถุดิบพวกพลาสติกแทน มีหน่วยงาน ราชการเข้ามาส่งเสริมการปลูกไผ่ ที่วิทยาลัยการอาชีพพม่าสันนิคม แต่ยังไม่ประสบความสำเร็จ เนื่องจากเนื้อไม้ยังแข็งอยู่ ข้อระหว่างปล้องยังสั้นอยู่ เนื่องจากดินที่ใช้ปลูกยังมีความชื้นไม่พอ

ศึกษาการดำเนินงานส่งเสริมอาชีพของศูนย์พัฒนาขยายงานผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานไม้ ไผ่ องค์การบริหารส่วนตำบลไร่หลักทอง อำเภอพม่าสันนิคม จังหวัดชลบุรี ได้แสดงให้เห็นถึง การวางแผนของกลุ่ม ขบวนการผลิต การจัดหาเงินทุน ความสามารถในการหาตลาด การจัดทำระบบ บัญชี การประชาสัมพันธ์ และการมีส่วนร่วมของสมาชิก จากการสัมภาษณ์ศูนย์พัฒนาขยายงาน ผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานไม้ไผ่ ปรากฏดังต่อไปนี้

การดำเนินงานส่งเสริมอาชีพในการบริหารจัดการศูนย์พัฒนาขยายงานผลิตภัณฑ์เครื่อง จักสานไม้ไผ่ องค์การบริหารส่วนตำบลไร่หลักทอง อำเภอพม่าสันนิคม จังหวัดชลบุรีมี ดังนี้

1. ปัจจัยการบริหาร ด้านคน เงินทุน วัสดุ และการบริหารจัดการศูนย์ฯ
2. ขบวนการบริหาร ด้านการวางแผน การสั่งการหรือการจูงใจ และการควบคุม
3. ขบวนการผลิต
4. การจัดหาเงินทุน
5. ความสามารถในการหาตลาด
6. การจัดทำระบบบัญชี
7. การประชาสัมพันธ์
8. ปัญหาอุปสรรคการดำเนินงานและแนวทางการแก้ไขปัญหา
9. ข้อเสนอแนะ

การสัมภาษณ์

การจัดตั้งศูนย์พัฒนาขยายงานผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานไม้ไผ่

การจัดตั้ง ประธานศูนย์ฯ นางสนม สมงาม ได้กล่าวว่า “ก่อนหน้านี้ชาวบ้านมีอาชีพ ทำ

นาปลูกข้าวเป็นส่วนใหญ่พอว่างจากการทำนา ก็จะทำการจักสานใช้ในครัวเรือนบ้าง ขายไปยังตลาด
เก่า อำเภอพนัสนิคมบ้าง ต่างคนต่างทำ ต่างคนต่างขายงานจักสานที่ได้ทำ พอชาวบ้านได้พบประ
พุดคุยกันถึงเรื่องราคาที่ได้จากการผลิตก็รู้ว่าราคาที่พ่อค้าคนกลางในตลาดเก่านั้นให้ราคาที่ไม่
เท่ากัน ต่อมา นางสนม สมงาม เป็นผู้ซึ่งได้ทำเครื่องจักสานส่งตลาดมานานแล้ว ได้มีแนวคิดว่า
พวกเราชาวบ้านควรที่จะรวมกลุ่มกันเพื่อที่จะได้ต่อรองราคากับพ่อค้าคนกลางได้บ้าง และมีการ
พัฒนาผลิตภัณฑ์จักสานเลื่อยมาเป็นที่รู้จักกันทั้งในตลาดและหน่วยงานทางอำเภอ จนกระทั่งเมื่อปี
พ.ศ. 2528 ทางอำเภอได้ส่งเจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชนมาดูว่าถึงความเป็นไปได้ที่จะตั้งกลุ่มให้และเห็น
ว่าจัดตั้งกลุ่มได้ เริ่มแรกมีสมาชิก จำนวน 30 คน โดยมีนางสนม สมงาม ประธานกลุ่มเป็นผู้
บริหารงาน มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อสร้างงานและเพิ่มรายได้ให้สมาชิกงาน ต่อมาเครื่องจักสานเริ่ม
มีบทบาทมากขึ้นในด้านการพาณิชย์ ชาวบ้านจะใช้เป็นสิ่งแลกเปลี่ยนกับสินค้าที่ตนต้องการ
จนกระทั่งเข้าสู่ระบบการซื้อขาย งานจักสานต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในช่วงนี้จึงมีความจำเป็นที่จะต้อง
ปรับปรุงรูปแบบ และพัฒนาฝีมือ ลวดลาย ที่ละเอียดแปลกตา สวยงาม และประโยชน์ในการใช้สอย
เริ่มแตกต่างไปจากเดิม มีผู้สนใจเริ่มเข้ามาสมัครเป็นสมาชิกมากขึ้น โดยมีสมาชิกเพิ่มขึ้นเป็น 120
คน ในปี พ.ศ. 2540 เริ่มเกิดวิกฤตเศรษฐกิจ ทำให้มีผู้คนว่างงานเป็นจำนวนมาก รวมทั้งหน่วยงาน
ภาครัฐเห็นความสำคัญของประชาชนรากหญ้า จึงริเริ่มส่งเสริมอาชีพหัตถกรรมพื้นบ้านมากขึ้น มี
การส่งเสริมอาชีพต่าง ๆ โดยมีการจัดแสดงมหกรรมสินค้า “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” ตาม
สถานที่ต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นตามห้างสรรพสินค้า ตามงานกาชาดจังหวัด กลุ่มจักสานตำบลไร่หลัก
ทอง ก็จะออกแสดงสินค้าทุกครั้งมีการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ตามที่ลูกค้าสั่ง เพื่อให้ลูกค้า ตลาด

ต้องการ และตั้งซื้อสินค้ามากขึ้น ในระหว่างปี พ.ศ. 2542 เป็นต้นมา สื่อต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็น ทีวี นิตยสาร หนังสือพิมพ์ อินเทอร์เน็ต ที่หน่วยงานของรัฐได้ส่งเสริมกลุ่มที่เข้มแข็งแล้ว ประชาสัมพันธ์ทางสื่อดังกล่าวอย่างต่อเนื่อง โดยมีการสัมภาษณ์ผ่านสื่อต่าง ๆ เลือดยมา ทำให้กลุ่มเป็นที่รู้จักทั้งลูกค้าเก่าใหม่มากขึ้น มีลูกค้าสั่งสินค้าไม่ว่าจะเป็นงานละเอียด เช่น งานจักสานหุ้ม เซรามิก งานกระเป๋าดอกพิกุล ในส่วนของงานหยาบ เช่น งานตะกร้า งานชะลอมรูปแบบต่าง ๆ งาน กระจาด และงานตามทีลูกค้าสั่ง

ต่อมากรมส่งเสริมอุตสาหกรรม เห็นว่ากลุ่มจักสานไม้ไผ่ตำบลไร่หลักทอง เกิดความ เข้มแข็งมาก พร้อมทั้งจะให้ป็นศูนย์พัฒนาขยายงานผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานไม้ไผ่ เป็นสถานที่ให้ ผู้สนใจมาศึกษาดูงาน จึงได้ร่วมกับหน่วยงานต่าง ๆ ไม่ว่างจะเป็นพัฒนาชุมชน พาณิชย์จังหวัด อุตสาหกรรมจังหวัด องค์การบริหารส่วนจังหวัด องค์การบริหารส่วนตำบลไร่หลักทอง ให้การ สนับสนุนในส่วนของ วิทยากรฝึกอบรม เงินทุน วัสดุอุปกรณ์ ครุภัณฑ์ อาคารสถานที่ อาคาร เอนกประสงค์ เป็นต้น ทำให้เป็นที่สนใจของผู้มาศึกษาดูงาน ลูกค้า ตลาด นักเรียน นิสิตนักศึกษา และกลุ่มหัตถกรรมพื้นบ้านทั่วทุกภาค โดยมีหน่วยงานพัฒนาชุมชนระดับอำเภอเป็นผู้ประสานงาน ให้ศูนย์พัฒนาขยายงานผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานไม้ไผ่ องค์การบริหารส่วนตำบลไร่หลักทอง” (สมม สมงาม, สัมภาษณ์, 1 พฤษภาคม 2553)

ปัจจัยการบริหาร ด้านคน เงินทุน วัสดุ และการบริหารจัดการ

ด้านคนหรือทรัพยากรบุคคล นางพรทิพย์ อ่ำไพ เลขานุการศูนย์ฯ กล่าวว่า “ในด้านของ สมาชิกของศูนย์ฯ มี 120 คน งานที่สั่งมาเป็นจำนวนมากไม่สามารถผลิตได้ทันตามที่ลูกค้าสั่ง จะ บอกลูกค้าว่าสามารถผลิตให้ได้มากเท่าไร เนื่องจากงานผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานเป็นงานที่ประณีต ใช้ฝีมือที่ละเอียดในการทำ เป็นงานที่ต้องใช้เวลา อีกทั้งงานที่ออกมาให้ได้มาตรฐาน ซึ่งลูกค้าซื้อถือ การทำงานของศูนย์ฯ ในด้านการผลิตมากเขาไว้ใจเรามากเรื่องนี้ มีการแบ่งงานกันทำตามความถนัด ของแต่ละคน หากมีงานมากเราก็จะประสานกลุ่มเครือข่ายให้รับงานต่อ แต่มีเงื่อนไขว่างานที่ ออกมานั้นต้องดีนะเพราะว่าหากงานออกมาไม่ดีจะมีผลกระทบทำให้ลูกค้าไม่เชื่อถือ และไม่มาสั่ง สินค้ากับเราอีก” (พรทิพย์ อ่ำไพ, สัมภาษณ์, 1 พฤษภาคม 2553)

นางเนตรนภา สมงาม กรรมการศูนย์ฯ กล่าวว่า “ในเรื่องของสมาชิก หากมีมากกว่านี้ก็ ก็ไม่สามารถผลิตได้ทันตามที่ลูกค้าสั่งมากนัก เนื่องจากขั้นตอนการผลิตมีหลายขั้นตอน ไม่ว่าจะเป็น เป็น ดัดท่อนไม้ไผ่ ขูดผิว ฝ่าไม้ จักดอก ยิงงานละเอียดก็ยังมีขั้นตอนการทำมากขึ้น อยากที่จะได้ เทคโนโลยีส่งเสริมระบบการผลิตมากขึ้น อย่างน้อยก็ในขบวนการจักตอกให้ได้เร็วมากขึ้น เป็นการ ช่วยลดระยะเวลาได้มาก หากหน่วยงานสนใจที่จะพัฒนาเทคโนโลยีเพื่อการผลิตให้สามารถทำได้ จริง (เนตรนภา สมงาม, สัมภาษณ์, 1 พฤษภาคม 2553)

ด้านเงินทุน ประธานศูนย์ฯ กล่าวว่า “ด้านเงินทุนส่วนใหญ่จะได้มาจากการระดมทุน โดยการรวมหุ้นของสมาชิก จะได้เงินมาไม่มากนักและไม่เพียงพอต่อการผลิตเครื่องจักสานไม้ไผ่ ส่วนหน่วยงานทางราชการจะให้การสนับสนุนมาเป็น ครัวภัณฑ์และสิ่งก่อสร้างต่างๆ ซึ่งหากมองความจำเป็นถือว่าเป็นรองถัดจากการให้กู้เงินทุนเพื่อการส่งเสริมระบบการผลิตซึ่งเป็นปัจจัยหลัก พร้อมๆ กับส่งเสริมเทคโนโลยีเพื่อการผลิตให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นสามารถนำมาใช้งานได้จริง”

นายแถม พรหมเต็ม รองประธานศูนย์ฯ กล่าวเสริมว่า “ด้านเงินทุนหากไม่เพียงพอก็จะเป็นอุปสรรคในการเพิ่มผลผลิตให้ลูกค้าที่ได้สั่งสินค้าเข้ามา คนทำงานจักสานไม้ไผ่ก็ต้องการที่จะได้เงินไปเลี้ยงครอบครัวอย่าลืมน่าสมาชิกส่วนใหญ่เป็นชาวนา ว่างก็ทำงานจักสานหาเช้ากินค่ำไม่มีเงินเขาก็อยู่ลำบาก เดียวนี้งานจักสานไม้ไผ่แทบจะเป็นงานหลักให้กับครอบครัว ดังนั้น หากมีการสนับสนุนด้านเงินทุนก็อยากให้นำความจำเป็นว่าศูนย์ฯ มีความจำเป็นมากน้อยแค่ไหน แล้วค่อยไปพิจารณาที่หลังก็ได้ โดยเฉพาะหน่วยงานที่เกี่ยวข้องขอความกรุณาด้วย” (แถม พรหมเต็ม, สัมภาษณ์, 1 พฤษภาคม 2553)

ด้านวัตถุดิบ นางพริษา อังคะนาวิน ปฎิคมศูนย์ฯ ได้กล่าวว่า “ไม้ไผ่จะเป็นไม้ไผ่หวล พบในป่าขึ้นทั่วไป โดยเฉพาะเขาในแถบจังหวัดจันทบุรี ตราด และตะเข็บชายแดนเขมร โดยมีลักษณะทั่วไป ลำต้นมีสีเขียวหวล มีลำปล้องยาวประมาณ 80 เซนติเมตร ถึง 150 เซนติเมตร ลำต้นมีเส้นผ่าศูนย์กลางประมาณ 5 เซนติเมตร ถึง 12 เซนติเมตร ไม่มีหนาม อายุการใช้งานประมาณ 2-3 ปีหากแก่เกินไปเซลไม้ไผ่จะกรอบหักง่าย การใช้งานนิยมนำมาจักตอกสานงานต่างๆ เช่น งานชะลอม งานตะกร้า งานฝาชี จักสานหุ้มเชรามิก จักสานหุ้มงานต่างๆ ได้หมดแล้ว แต่งานละเอียดหรืองานหยาบ ส่วนมากจะมีปัญหาอุปสรรคในหน้าฝน ไม่สามารถตัดลงจากเขาได้ลำบากและมีราคาแพง อีกประการคือ การผลิตหน้าฝนจะลำบากเพราะไม่มีแดดตากทำให้ต้องย่างไฟให้มันน้ำหยดเอาไปผลิตเครื่องจักสานไม้ไผ่แล้วจึงนำน้ำมันวานิชเคลือบป้องกันมอดกัดกิน” (พริษา อังคะนาวิน, สัมภาษณ์, 1 พฤษภาคม 2553)

ด้านการบริหารจัดการศูนย์ฯ เลขานุการศูนย์ฯ กล่าวว่า “มีการแบ่งความรับผิดชอบตามหน้าที่ การประสานประธานศูนย์ฯ ถึงหัวหน้ากลุ่มย่อย เป็นผู้ประสานงานต่อเพื่อความคล่องตัวในการทำงาน โดยรวมแล้วจะช่วยกันทำงาน ร่วมกันคิด ร่วมกันทำ และกันตัดสินใจ โดยถือเอาเสียงข้างมากมาเป็นตัวกำหนดในการบริหารจัดการ มีการแลกเปลี่ยนความคิดอย่างอิสระ อย่างไรก็ตาม ต้องมีแกนนำที่มากด้วยความสามารถและประสบการณ์ในการบริหารจัดการศูนย์ฯ และมีความเสียสละ สามารถชักจูงให้สมาชิกเข้าร่วมปฏิบัติงานเป็นไปในทิศทางเดียวกันได้ เห็นถึงความสำคัญในการมีส่วนร่วม บทบาทหน้าที่ ความรับผิดชอบ”

ประธานศูนย์ฯ กล่าวว่า “การบริหารจัดการศูนย์ฯ ส่วนใหญ่แล้วจะเป็นการทำงานร่วมกันแบบพี่แบบน้อง ให้ความเคารพซึ่งกันและกัน มีการกระจายงานให้ทุกคนมีงานทำ มีความซื่อสัตย์ ตรงต่อเวลา ชิ้นงานที่ออกมาดูดีได้มาตรฐานลูกค้ายอมรับ ทำงานจักสานไม้ไผ่มาหลายปีเป็นที่ยอมรับของลูกค้าเพราะความซื่อสัตย์ ไม่เอาเปรียบลูกค้า แนะนำในสิ่งที่ดี ๆ ให้ลูกค้าได้เห็นอีกอย่างที่สำคัญ คือ รับปากรับคำกับลูกค้าแล้วต้องทำได้ไม่ผิดนัด และหากไม่สามารถผลิตได้ทันจริง ๆ ต้องบอกให้ลูกค้าได้เข้าใจแต่เน้น ๆ ไม่ปิดบังลูกค้า เห็นความสำคัญของลูกค้าทุกคนที่เข้ามาสั่งสินค้า ไม่ว่าจะใคร ที่ไหน อย่างไร ต้องให้ความสำคัญทั้งนั้น ถือว่าเป็นผู้เอางานเอารายได้มาให้เรา ทำให้พวกเราศูนย์ฯ อยู่ได้เพราะลูกค้า”

ขบวนการบริหาร ด้านการวางแผน การสังเคราะห์หรือการจูงใจ และการควบคุม

ด้านการวางแผน ประธานศูนย์ฯ กล่าวว่า “จะเริ่มตั้งแต่การรวบรวมข้อมูลการตลาด ความต้องการของลูกค้า เพื่อนำมาพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ การปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่องในด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็น ด้านการพัฒนารูปแบบ ด้านการบัญชี ด้านการขาย ด้านการตลาด และด้านเครือข่าย เป็นต้น

เหรียญกษัตริย์ฯ กล่าวว่า “การวางแผนแล้วสมาชิกเข้าใจในคณะกรรมการเป็นผู้บริหารจัดการในด้านต่าง ๆ ส่วนสมาชิกเองก็พร้อมที่จะให้ความร่วมมือทุกด้าน ตามที่ประธานศูนย์ฯ ได้ขอความร่วมมือ ทั้งในด้านการต้อนรับคณะผู้มาศึกษาดูงานทั้งในและต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นประเทศมาเลเซีย เวียดนาม ลาว และแคนาดา ส่วนประเทศไทยจะมีทุกส่วนของภูมิภาค” การวางแผนประธานศูนย์ฯ ได้กล่าวว่า “การวางแผนศูนย์ฯ จะช่วย ๆ กัน โดยแบ่งหน้าที่ให้ชัดเจน ประธานศูนย์ฯ เป็นหัวหน้าบริหารกิจการ รองประธานช่วยประธานในการบริหารกิจการ เลขานุการทำหน้าที่เกี่ยวกับงานธุรการ เหรียญกษัตริย์ฯ มีหน้าที่เกี่ยวกับการเงินทั้งหมด ปฏิคมมีหน้าที่ต้อนรับแขก นายทะเบียนมีหน้าที่เกี่ยวกับทะเบียนสมาชิกทั้งหมดและประชาสัมพันธ์มีหน้าที่เผยแพร่กิจการและชื่อเสียงเกียรติคุณของศูนย์ฯ ให้ได้รับรู้รับทราบมากที่สุด” (สนม สมงาม, สัมภาษณ์, 1 พฤษภาคม 2553)

เลขานุการได้กล่าวว่า “การวางแผนของกลุ่มจะร่วมกันปรึกษาหารือแสดงความคิดเห็น จะมีการประชุมวางแผนระหว่างคณะกรรมการด้วยกัน โดยมีพัฒนาชุมชนระดับอำเภอเข้ามาช่วยเหลือเป็นหลัก ส่วนอุตสาหกรรมภาค 9 จังหวัดชลบุรี พาณิชยจังหวัด ธนาคารออมสิน และภาคเอกชนได้ให้งบประมาณในการก่อตั้งอาคารของศูนย์ฯ เป็นผู้สนับสนุนงบประมาณและมีการประเมินผลการดำเนินงานมาโดยตลอด ในส่วนของการรับงานจากลูกค้า เรามีการวางแผนจัดการรับสั่งสินค้าโดยยึดหลักความซื่อสัตย์ ยุติธรรม การตรงต่อเวลา มาตรฐานการผลิต ยอมรับฟังข้อเสนอแนะจากลูกค้า และมีการวางแผนการกระจายงานให้กับหัวหน้ากลุ่มย่อย ๆ ได้แจกจ่ายงาน

ซึ่งการกระจายงานจะมีการทำความเข้าใจในตัวชิ้นงานนั้น ๆ ก่อน แต่ส่วนมากหัวหน้ากลุ่มจะเข้าใจ และมีประสบการณ์ในการทำงานอยู่แล้ว อีกอย่างการรับสั่งสินค้าจะรับเฉพาะที่ทำได้ จะไม่รับ ชิ้นงานมากจนทำไม่ไหว เพราะจะทำให้คุณภาพไม่ดี ลูกค้าจะไม่สั่งอีกถ้างานออกมาไม่ดี มีการ บอกข้อดีข้อเสียของผลิตภัณฑ์โดยไม่ปิดบังลูกค้าทำให้ลูกค้ารู้สึกเป็นกันเอง และมีงานเข้ามาตลอด ลูกค้าให้ความเชื่อถือมาก จึงทำให้ศูนย์ฯมีงานเข้ามามาก ส่วนมากแล้วจะเป็นลูกค้าประจำมานาน เป็นสิบ ๆ ปี”

รองประธานศูนย์ฯได้กล่าวต่อว่า “การวางแผนของศูนย์ฯสมาชิกและคณะกรรมการ จะมีการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นซึ่งกันและกัน มีการจัดบันทึกการประชุมว่ามีข้อคิดเห็นในการวางแผน อย่างเป็นไปได้อย่างไร และคณะกรรมการนำข้อมูลที่ได้นำไปวิเคราะห์สาเหตุ และความเป็นไปได้ในการปรับปรุง ข้อบกพร่อง โดยมีกรรมการ สมาชิกคอยติดตามผลการทำงานอย่างสม่ำเสมอ เมื่อมีการประชุมจะถามถึงการดำเนินงานเป็นอย่างไร โดยเฉพาะศูนย์ฯจะมีผู้ทรงคุณวุฒิให้การแนะนำด้านต่างๆ และ จะมีเจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชนมารับฟังการประชุมดังกล่าว พร้อมทั้งมีการติดตามและประเมินผล อย่างใกล้ชิด อีกสิ่งหนึ่งที่ทำให้ศูนย์ฯสามารถพัฒนาการดำเนินงานคือ ประธานศูนย์ฯจะให้ความ เป็นกันเองกับสมาชิกทุกคน โดยการให้ความช่วยเหลือเพื่อแม่แก่สมาชิกในทุกๆ ด้านที่ทำได้ ไม่ เอารัดเอาเปรียบสมาชิก” (แฉ่ม พรหมเต็ม, สัมภาษณ์, 1 พฤษภาคม 2553)

ด้านการสั่งการหรือการจูงใจ (พรทิพย์ อ่ำไพ, สัมภาษณ์, 1 พฤษภาคม 2553) “ดิฉันจะเป็น ผู้ประสานกับกลุ่มย่อยเพื่อสั่งงานที่ได้รับกับลูกค้า โดยจะกระจายงานให้กลุ่มย่อยที่ถนัดงาน นั้น ๆ เป็นหลัก หากงานที่ทำเป็นงานใหม่ ๆ ก็จะขอความร่วมมือผู้ที่มีประสบการณ์และชำนาญงาน เป็นผู้ช่วยทำก่อน และหากงานที่สั่งออกมามาก ๆ จะเรียกประชุมขอความร่วมมือกับสมาชิกที่พอจะ มีประสบการณ์ช่วยกันทำ”

เลขานุการศูนย์ฯ กล่าวว่า “การจกจกส่วนใหญ่จะจกจกชนกลุ่มต่าง ๆ มาเป็นเครือข่ายซึ่ง กันและกัน เพื่อช่วยป้อนงานที่แต่ละกลุ่มถนัด เป็นการสร้างเครือข่ายก่อให้เกิดความเข้มแข็งมากขึ้น เดียวนี้จะมีกลุ่มของตำบลนาวังหิน กลุ่มตำบลหนองเหียง กลุ่มตำบลหนองปรือ และตำบลหน้า พระธาตุ ที่เป็นเครือข่ายคอยช่วยเหลือกัน”

ด้านการควบคุม ประธานศูนย์ฯ ได้กล่าวว่า “ส่วนใหญ่จะดูแลระบบการผลิต ว่าได้ มาตรฐานตามที่ลูกค้าได้สั่งสินค้าเข้ามาหรือไม่ เพราะถือว่าเป็นส่วนสำคัญมากต้องละเอียด งาน ออกมาต้องดี มีคุณภาพ และด้านเวลาต้องทันตามที่ลูกค้าสั่งเข้ามา จะไม่รับงานให้มากเกินไป ความสามารถของศูนย์ฯ เพราะจะทำให้งานนั้นออกมาไม่ค่อยดี จะทำให้มีผลกระทบต่อศูนย์ฯ มาก ลูกค้าจะไม่มาสั่งสินค้าอีกถือว่าสำคัญมากเหมือนกัน” (สนม สมงาม, สัมภาษณ์, 1 พฤษภาคม 2553)

เลขานุการศูนย์ฯ กล่าวว่า “การควบคุมจะเน้นในส่วนของคุณภาพของงานที่ออกมา ไม่ว่าจะ เป็น ไม้ไผ่ที่เริ่มนำมาใช้ต้องไม่มีมอดกินในเนื้อไม้ ชิ้นงานต้องแข็งแรงไม่หลุดง่าย ขนาดที่ผลิตต้องเท่ากันไม่เล็กไม่ใหญ่ โดยแบบพิมพ์ส่วนใหญ่ทางศูนย์ฯ จะเป็นผู้ทำแบบพิมพ์ให้จะได้งานออกมาเหมือนกัน และได้มาตรฐาน ในส่วนของการบรรจุหีบห่อก็ต้องทำให้ดี” (พรทิพย์ อ่ำไพ, สัมภาษณ์, 1 พฤษภาคม 2553)

ขบวนการผลิต

ประธานศูนย์ฯ กล่าวว่า “ขบวนการผลิตจะต้องมีการวางแผนการผลิตเสียก่อนจะทำให้งานนั้นออกมาดี รวดเร็ว ได้มาตรฐาน ประหยัดเวลา โดยมีขั้นตอนในการวางแผนการผลิตไว้ดังนี้ คือ การพัฒนาแนวคิดของสินค้า การรวบรวมข้อมูลทางการตลาดที่น่าสนใจ ระดมความคิด คัดเลือกเฉพาะความต้องการของลูกค้าที่สามารถนำไปพัฒนาได้จริง ทำการร่างแบบ ออกแบบผลิตภัณฑ์ต้นแบบ มีการทดลองผลิตภัณฑ์ ปรับปรุงแก้ไขข้อบกพร่อง และบางครั้งเราออกไปขายสินค้าในที่ต่าง ๆ เช่น มหกรรมสินค้า OTOP ตามสถานที่ต่าง ๆ เราก็ศึกษาดูงานเพื่อมาปรับปรุงชิ้นงาน”

การผลิตของศูนย์ฯ จะทำตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ศูนย์ฯ จะผลิตตามที่ลูกค้าได้สั่งเข้ามา และพวกเราจะทำให้เฉพาะที่ทำได้ ไม่ใช่ว่าไม่จ้อลูกค้า จะอธิบายให้ลูกค้าฟังว่าเพราะเหตุใด โดยจะบอกให้ลูกค้าเข้าใจว่า งานที่สั่งสามารถทำได้มากน้อยเพียงไหน เพราะการผลิตต้องคำนึงถึงคุณภาพที่ได้มาตรฐาน อย่างเช่น งานละเอียดประณีตต้องใช้เวลาต่อชิ้นงานมาก อย่างงานจักสานหุ้มเซรามิก งานจักสานกระเป๋าดอกพิกุล 1-2 เดือนเลยทีเดียว ส่วนงานหยาบอย่างเช่น งานชะลอม งานตะกร้าต่าง ๆ งานฝาชี เป็นต้น 1 เดือน ก็จะได้งานหลายร้อยชิ้นต่อเดือน ส่วนงานที่ลูกค้าสั่งจะพยายามไม่ให้เสียลูกค้า เพราะเป็นปัจจัยสำคัญอย่างยิ่ง ถือว่าการให้บริการลูกค้าเป็นสิ่งที่ทางศูนย์ฯ ต้องเอาใจใส่ให้มาก ทั้งลูกค้าเก่า ลูกค้าใหม่ จะมีการวางแผนการจดบันทึกและทำตารางที่ลูกค้าได้สั่งสินค้าเข้ามา โดยกระจายงานตามที่สมาชิกมีความถนัดในการผลิต และบางงานที่เป็นสินค้าใหม่ ๆ ที่ยังไม่เคยทำจะให้ผู้ที่มีฝีมือ มีประสบการณ์ มีความชำนาญงานมาก ๆ เป็นผู้ทำและฝึกสอนสมาชิกได้ทำ จะได้มีงานเข้ามาเรื่อย ๆ ไม่เสียลูกค้า

การผลิตสินค้าเราจะผลิตตามกำลังที่สามารถผลิตได้ เพราะว่าสมาชิกเรามีไม่พอในการทำการผลิตสินค้า เราจะรักษามาตรฐานคุณภาพการผลิตเป็นสำคัญ จะได้มีลูกค้าสั่งเข้ามาเรื่อย ๆ ทำให้สมาชิกมีงานมีรายได้ ลูกค้าเองก็พอใจ เราก็อยู่ได้มีงานทำตลอด แต่หากเป็นไปได้อยากให้นักวิชาการที่เกี่ยวข้องลงมาดูงานการผลิตของเรา และหาวิธีในการส่งเสริมระบบการผลิตที่ใช้เทคโนโลยีทางการผลิตเข้ามาเสริม ทำให้มีชิ้นงานต่อการผลิตมากขึ้น จะเป็นการส่งเสริมรายได้มากขึ้นทีเดียว ขั้นตอนการผลิต จะมีขั้นตอนรายละเอียดต่าง ๆ ดังต่อไปนี้

ขั้นตอนการผลิต

1. นำปล้องไม้ไผ่มาตัดให้เป็นท่อน ๆ เสียก่อน
2. นำปล้องไม้ไผ่มาขูดผิวออกก่อนและทำการย่างไฟให้มีน้ำหยดหมาด ๆ ก็พอ
3. นำปล้องไม้ไผ่ไปตากแดดให้แห้ง
4. นำปล้องไม้ไผ่มาผ่าเป็นซีกตามขนาดที่ต้องการ เพื่อที่จะนำจักและขึ้นรูปแบบ
5. นำไม้ไผ่มาจักตอก งานละเอียดจะใช้เฉพาะผิวไม้ไผ่ เพื่อสานงานละเอียดเช่น งานจักสานแจกัน หุ้มเซรามิก งานกระเป๋าดอกพิกล เป็นต้น ส่วนชิ้นเนื้อด้านในไม้ไผ่ใช้สำหรับงานหยาบ ๆ เช่น ตะกร้า กระจาด ชะลอม เป็นต้น
6. ได้เส้นตอกเป็นเส้นบาง ๆ นำมาขูดผิวให้เรียบ สำหรับตอกเป็นเส้น ใช้สำหรับมาจักเสียด เพื่อให้เส้นตอกกลมและได้ขนาดเท่ากัน แล้วนำเส้นตอกที่ผ่านการจักเสียดแล้วมาย้อมสีตามต้องการ
7. ต้มน้ำให้เดือดเททิ้งไป คนให้เข้ากัน แล้วนำตอกที่ต้องการไปต้มประมาณ 1-2 ชั่วโมง เพื่อให้ไม้ให้สีตก
8. นำตอกขึ้นไปล้าง เพื่อไม่ให้สีเลอะติดตอก นำตอกสีไปผึ่งลมให้แห้ง
9. ทำการขึ้นรูปทรง ใช้ตอกเส้นจักสานเวียนรัศมีไปเรื่อย ๆ จนเต็มก้นของงาน แล้วนำมาทากาวพร้อมแปะลงบนตัวชิ้นงาน เช่น แจกันเซรามิกทำการสานเก็บลวดลายที่ต้องการพอลวดลายเสร็จใช้ตอกเวียน เวียนรอบจนบรรจบปากแจกันเซรามิก ทากาวรอบ ๆ พอแห้งใช้กรรไกรตัดตอกที่เหลือและไม่ใช้ทิ้ง เป็นอันจบการทำงาน

การจัดการเงินทุนของศูนย์ฯ

ประธานศูนย์ฯกล่าวว่า “เงินทุนได้มาจากการร่วมหุ้นของสมาชิกโดยมีการประชุมตกลงกันว่า หุ้นละ 100 บาท และมีสมาชิกเข้าร่วมหุ้น 1,791 หุ้น อีกส่วนหนึ่งของเงินทุนได้มาจากการกู้ยืมธนาคาร จำนวนเงิน 500,000 บาท ศูนย์ฯจะแบ่งสรรกำไรคือปันหุ้นปีละ 1 ครั้ง มีการทำบัญชีรายรับรายจ่ายให้สมาชิกทราบ ส่วนมากแล้วศูนย์ฯจะได้รับการสนับสนุนเป็นอาคารสถานที่ วัสดุ อุปกรณ์ ครุภัณฑ์ จากหน่วยงานราชการที่เกี่ยวข้อง ในส่วนด้านเงินทุนก็จะขอรับการช่วยเหลือแหล่งเงินกู้จากธนาคารออมสิน ดอกเบี้ยต่ำ โดยทางธนาคารเขาจะมาดูความสามารถของศูนย์ฯที่จะนำเงินมาคืนส่ง โดยได้รับความอนุเคราะห์จากธนาคารเป็นเงิน 500,000 บาท จ่ายคืนเป็นรายปีพร้อมดอกเบี้ยร้อยละ 6 บาทต่อปี เป็นระยะเวลา 5 ปี ในส่วนของหน่วยงานที่ให้การสนับสนุนด้านการพัฒนาทักษะ การฝึกอบรมได้แก่ อุตสาหกรรมจังหวัดและมีการสนับสนุนด้านการตลาดด้วย ในส่วนของการฝึกอบรมเริ่มตั้งแต่ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ การเงินการบัญชี การตลาด และประชาสัมพันธ์ ในส่วนพาณิชย์จังหวัด ให้การช่วยเหลือด้านเงินทุน ในครั้งเริ่มตั้ง

ศูนย์ครั้งแรก ๆ ในส่วนของอาคารศูนย์ฯ ได้รับการสนับสนุนจากภาคเอกชน (เงินชิบ) เป็นของต่างประเทศให้การสนับสนุน ตั้งแต่ปี 2542 เป็นต้นมา ส่วนองค์การบริหารส่วนจังหวัดชลบุรี ได้ให้งบประมาณในด้านอาคารเอนกประสงค์และถนนลาดยาง และส่วนขององค์การบริหารส่วนตำบลไทรหลักทองได้ให้คู่อบไม้ไผ่ และตู้โชว์ผลิตภัณฑ์”

ความสามารถในการหาตลาด

ประธานศูนย์ฯกล่าวว่า “ยอดขายของกลุ่มดีมาก โดยเฉพาะในช่วงเทศกาลต่าง ๆ อาทิ เช่น ปีใหม่ สงกรานต์ ตรุษจีน เป็นต้น โดยการไปออกแสดงสินค้าในสถานที่ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น งานแสดงสินค้า OTOP การจัดงานตามห้าง การไปขายสินค้าในงานตามจังหวัดต่าง ๆ เช่น งานกระบี่ เบิกฟ้า จังหวัดกระบี่ งานส่วนมากจะอยู่ที่กรุงเทพฯเป็นหลัก และหน่วยงานจะประชาสัมพันธ์ให้ทั้งทีวี วารสาร เว็บไซต์ และมีผู้มาศึกษาดูงานได้ประชาสัมพันธ์ในทางอ้อมด้วย แรก ๆ ศูนย์ฯได้นำสินค้าไปขายในงานสวนอัมพรเป็นงานกาชาด ต่อมากรมส่งเสริมอุตสาหกรรมได้มีการจัดแสดงสินค้าเรื่อย ๆ มา เช่น มหกรรมสินค้า OTOP จัดที่เมืองทองธานี ปัจจุบันพ่อค้าคนกลางคือ บริษัทต่าง ๆ จะโทรศัพท์มาหาถึงที่ศูนย์ฯ เพื่อนำผลิตภัณฑ์มาให้ทำ และทางบริษัทจะมารับของด้วยตนเองและสั่งสินค้าเพิ่ม แต่หลังจากมีวิกฤติทางการเมืองทำให้เศรษฐกิจแย่ ชาวต่างชาติไม่ค่อยเข้ามาและเศรษฐกิจโลกตกต่ำทำให้การผลิตลดน้อยลง ปัจจุบันลูกค้าจะมาสั่งสินค้าที่ศูนย์ฯ การหาตลาดจะมีการออกร้านจำหน่ายสินค้าตามสถานที่ต่าง ๆ แล้วให้นำนามบัตรของศูนย์ฯ แผ่นพับเพื่อประชาสัมพันธ์สินค้า”

การจัดทำระบบบัญชี

ประธานศูนย์ฯกล่าวว่า “ทางศูนย์ฯ ได้มีการจัดทำระบบบัญชี โดยแต่งตั้งให้เหรียญกษาปณ์ โดยคัดเลือกจากสมาชิกกลุ่ม ผลกำไรจะแบ่งให้กับสมาชิกตามจำนวนหุ้นที่ได้ร่วมหุ้นเอาไว้ โดยแบ่งปีละ 1 ครั้ง มีการประชุมสมาชิกศูนย์ฯ พร้อมแสดงบัญชีรายรับรายจ่ายต่าง ๆ ให้สมาชิกทราบ พร้อมทั้งกำไรที่ได้มานั้น แบ่งเป็นส่วนต่าง ๆ ดังนี้

1. สวัสดิการสมาชิก 10% (ด้านค่ารักษาพยาบาล)
2. วัสดุอุปกรณ์ 20% (อุปกรณ์เครื่องเขียนต่าง ๆ)
3. ทุนสำรองเข้าศูนย์ 10%
4. เหลือผู้ถือหุ้น 50%
5. คนดูแลศูนย์ 10%

ในการจัดทำบัญชีเราได้มีการไปอบรมการบัญชีจากกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ในส่วนของเงินทุนจะมีคณะกรรมการ 3 คนเป็นผู้มีสิทธิเบิกเงินเพื่อใช้จ่ายต่าง ๆ ในการส่งเสริมการขาย”

เหรียญกกล่าวว่า “เงินที่เบิกออกมาจะมีการจัดทำบัญชีไว้ทั้งหมดเพื่อนำรายละเอียดรายรับ-รายจ่ายไม่ผิดพลาดสามารถให้สมาชิกตรวจสอบได้ ส่วนมากเงินที่เบิกมาจะนำไปซื้อผลิตภัณฑ์ของสมาชิกเพื่อนำไปขายให้กับลูกค้า” (เหรียญกศูนย์ฯ, สัมภาษณ์, 1 พฤษภาคม 2553)

การประชาสัมพันธ์

ประธานศูนย์ฯกล่าวว่า “เริ่มแรกกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมได้เข้ามาดูงานผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานและได้เห็นความสำคัญ จึงให้เจ้าหน้าที่มาให้ความรู้ ทักษะ เทคนิคต่าง ๆ โดยการให้ศูนย์ฯส่งตัวแทนไปอบรมและศึกษาดูงานในด้านการบริหารการค้าดำเนินงาน และกรมส่งเสริมอุตสาหกรรมเป็นผู้ช่วยให้ศูนย์ฯเป็นที่รู้จักจากลูกค้ามากขึ้นเรื่อย ๆ หลังจากทีอองงานบ่อยๆทำให้มีสื่อต่าง ๆ ให้ความสนใจมาขอสัมภาษณ์ประวัติความเป็นมาและกลุ่มสามารถอยู่ได้อย่างไรจึงเข้มแข็งเช่น สื่อทีวี วารสาร หนังสือพิมพ์ จึงเป็นสาเหตุหลักที่ทำให้ลูกค้าได้รู้จักมากขึ้น”

ประชาสัมพันธ์ศูนย์ฯกล่าวว่า “มีหน่วยงานให้การสนับสนุนในการประชาสัมพันธ์ศูนย์ฯ ไม่ว่าจะเป็นการออกร้านจำหน่ายสินค้าในงานแสดงสินค้า OTOP การออกสื่อโฆษณาทางทีวีวิทยุ วารสาร แผ่นพับ และการออกสื่อทางเว็บไซต์ ทำให้ลูกค้าทราบและมาติดต่ออยู่ตลอด อีกทั้งกลุ่มหัตถกรรมต่าง ๆ ในทุกส่วนของภูมิภาคได้แลเห็น จึงขอมาศึกษาดูงานเป็นประจำ โดยเฉพาะช่วงก่อนงบประมาณประจำปีจะปิด มีกลุ่มต่างๆและหน่วยงานราชการ เช่น องค์กรบริหารส่วนตำบล เทศบาล และองค์กรบริหารส่วนจังหวัดต่าง ๆ เข้ามาดูงานเป็นจำนวนมาก” (ประชาสัมพันธ์ศูนย์ฯ, สัมภาษณ์, 29 พฤษภาคม 2552)

การมีส่วนร่วมของสมาชิก

ประธานศูนย์ฯกล่าวว่า “การมีส่วนร่วมถือเป็นส่วนสำคัญในการดำเนินงานเป็นอย่างยิ่ง หากขาดความร่วมมือร่วมแรง และร่วมใจในการดำเนินงานของศูนย์ฯคงเป็นไปได้เลย ดังนั้นการให้สมาชิกค่อย ๆ เข้ามามีบทบาทในการดำเนินงาน จะทำให้เขาได้ภูมิใจที่ได้เป็นส่วนหนึ่งของศูนย์ฯ ซึมซับและเข้าใจบทบาทการทำงานของตนเอง มีความเข้าใจ รู้วัตถุประสงค์ การทำงานทำถูกบ้างผิดบ้างถือว่าเป็นประสบการณ์ และศูนย์ฯของเรามีอะไรก็จะบอก ๆ กัน ช่วยเหลือกัน ไม่ว่าจะเป็นส่วนของการจูงใจในการทำงาน เช่น มีสวัสดิการเข้ามาช่วยเหลือในเวลาเจ็บป่วยนอนโรงพยาบาล จ่ายครั้งละ 300 บาท หากเทียบกับเงินที่ได้คงไม่มากนักหากแต่ด้านจิตใจถือว่าเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดีต่อกัน มีการสร้างความสามัคคี มีการทำบุญเลี้ยงพระที่ศูนย์ฯทุก ๆ ปี เมื่อมีกลุ่มต่าง ๆ มาดูงานสมาชิกจะให้ความร่วมมือมาก มีการสาธิตผลิตภัณฑ์ให้ผู้มาดูงานได้ดูถึงขั้นตอนต่าง ๆ ในการประชุมแต่ละครั้งจะเชิญสมาชิกรับฟังความคิดเห็นต่าง ๆ จะใช้เวลา 18.00 น.เป็นต้นไป เพราะส่วนมากสมาชิกจะไปทำไร่ ทำนา ทำสวน รับจ้างต่าง ๆ จะประชาสัมพันธ์บอกก่อน 1 วัน ทำให้สมาชิกทราบและมาร่วมประชุมมาก มีการประชุมการวางแผนการผลิตบ้าง การ

พัฒนาผลิตภัณฑ์บ้าง มีการเลือกคณะกรรมการบ้าง มีการแสดงความคิดเห็นต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการดำเนินงาน การผลิต การตลาด หรือแม้กระทั่งการบริหารจัดการต่าง ๆ ที่สมาชิกต้องการทราบ”

สรุปได้ว่า วัตถุประสงค์ไม้ไผ่ มีผลต่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เนื่องหน้าฝน วัตถุประสงค์จะขาดตลาด และมีราคาแพง ทำให้เมื่อลูกค้ามาสั่งสินค้าไม่สามารถทำตามออเดอร์ได้ ลูกค้าจึงหัน ไปสั่งสินค้าที่อื่นแทน เช่น สินค้าที่วัตถุประสงค์ที่ทำจากพลาสติก หรือทำจากวัสดุชนิดอื่น ที่หาได้ง่าย ทำให้ผู้ผลิตเสียโอกาส ดังนั้นผู้ผลิตต้องมีการวางแผนของกลุ่ม วัตถุประสงค์ไม้ไผ่ ขบวนการผลิต การจัดหาเงินทุน ความสามารถในการหาตลาด การจัดทำระบบบัญชี การประชาสัมพันธ์ และการมีส่วนร่วมของสมาชิก จากการสัมภาษณ์ศูนย์พัฒนาขยายงานผลิตภัณฑ์เครื่องจักสานไม้ไผ่ ดังนั้น ขบวนการผลิตจะต้องมีการวางแผนการผลิตเสียก่อนจะทำให้งานนั้นออกมาดี รวดเร็ว ได้มาตรฐาน ประหยัดเวลา โดยมีขั้นตอนในการวางแผนการผลิตไว้ดังนี้ คือ การพัฒนาแนวคิดของสินค้า การรวบรวมข้อมูลทางการตลาดที่น่าสนใจ ระดมความคิด คัดเลือกเฉพาะความต้องการของลูกค้าที่สามารถนำไปพัฒนาได้จริง ทำการร่างแบบ ออกแบบผลิตภัณฑ์ต้นแบบ มีการทดลองผลิตภัณฑ์ ปรับปรุงแก้ไข ข้อบกพร่อง และบางครั้งเราออกไปขายสินค้าในที่ต่าง ๆ เช่น มหกรรมสินค้า OTOP ตามสถานที่ต่างๆเราก็ศึกษาดูงานเพื่อมาปรับปรุงชิ้นงาน

ตอนที่ 5 ร้านค้าจำหน่ายกับการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์

จักสานไม้ไผ่พนักสนิม ได้มีการพัฒนารูปแบบให้สอดคล้องความนิยม และเพิ่มประโยชน์การใช้งานมากขึ้น แต่ยังคงเอกลักษณ์ของภูมิปัญญาท้องถิ่นอยู่ จักสานพนักสนิมจะมีความละเอียด และมีความประณีตในตัว เดิมการทำจักสานพนักสนิม จะทำเฉพาะใช้ในครัวเรือน ทำเป็นเครื่องมือเครื่องใช้ภายในบ้านและเครื่องคักจับสัตว์น้ำ ขนาดจะใช้งานได้จริง เส้นดอกที่จักออกมาจะค่อนข้างใหญ่ เช่น กระจาดสมัยก่อน จะเอาไว้ใส่ผัก ผลไม้ ที่เก็บมาจากไร่ หรือสวนที่ปลูกไว้ ปัจจุบันพัฒนารูปแบบให้เล็กลง และนำมาใส่พวกขนมไทย นำมาวางไว้บนโต๊ะอาหารเพื่อเอาไว้รับประทาน ทำให้ขนมดูน่ารับประทานมากยิ่งขึ้น หรือร้านขนมไทย สั่งซื้อกระจาดไปใส่ขนมหม้อแกง ขนมลูกชุบ ขนมใส่ไส้ ขายเป็นชุด เพิ่มมูลค่าสินค้า และสามารถขายสินค้าได้มากขึ้น คือคนที่มาซื้อ ซื้อไปรับประทานและยังซื้อไปเป็นของฝากได้ด้วย ยังมีสินค้าอีกมากมายที่ปัจจุบันได้พัฒนารูปแบบ และเพิ่มประโยชน์การใช้งาน เช่น ตะกร้าไก่ ถ้องไม้ไผ่ ถาดไม้ไผ่ มีคนนำไปใส่สินค้าพวกผลิตภัณฑ์สปา หรือขนมคุกก็ต่าง ๆ นำไปขายบนห้างสรรพสินค้าและต่างประเทศ ซึ่งในโลกเทศกาลปีใหม่ จะมีผู้ผลิตสินค้าต่าง ๆ ร้านขายผลไม้ ร้านเบเกอรี่ หรือห้างสรรพสินค้า มาสั่งซื้อสินค้าที่ร้านจำหน่ายสินค้าจักสานไม้ไผ่ ที่ตั้งอยู่ในเขตเทศบาลพนักสนิมเป็นจำนวนมาก ทำให้สินค้าไม่พอขาย ร้านค้าจึงต้องมีการสต็อกของโดยการสั่งซื้อสินค้าจากผู้ผลิตตลอดทั้งปี ร้านค้า

จำหน่ายจะมีผลต่อยอดขายและการพัฒนาสินค้า เนื่องจากร้านค้าจะเป็นจุดศูนย์กลางเรื่องการค้า คือ ผู้ผลิต ผลิตได้จะมาขายที่ร้านค้า ซึ่งมีเงินทุนเพียงพอในการสต็อกสินค้าไว้ ผู้ผลิตพึงพอใจที่จะขาย ถึงได้ราคาน้อยกว่า แต่ขายได้เร็ว และผู้สั่งซื้อสินค้าก็ชอบมาสั่งซื้อที่ร้านค้า เนื่องจากสามารถสั่งได้ ปริมาณมาก และสั่งตามรูปแบบได้ เนื่องจากร้านค้าจะมีผู้ผลิตสินค้ามาส่งผลิตภัณฑ์เป็นจำนวนมาก และเป็นประจำ จึงสามารถรู้ได้ชิ้นงานไหนเหมาะกับผู้ผลิตรายไหน สามารถจ่ายงานได้ตรงกับ ผู้ผลิต และจะรู้ว่าผู้ผลิตรายไหนสามารถเปลี่ยนแปลงรูปแบบหรือทำตามแบบที่นำมาได้ เป็นการ พัฒนาสินค้าให้ตรงกับวัตถุประสงค์ของผู้สั่งซื้อ

ปัจจุบันเครื่องจักรสานไม้ไผ่ได้มีการพัฒนาให้เข้ากับยุคสมัยตามที่ตลาดต้องการ มีการคิด ออกแบบรูปแบบใหม่ ๆ อยู่ตลอดเวลาและเพิ่มสีเส้นต่าง ๆ สวยงามให้เลือกตามความชอบของผู้สนใจผลิตภัณฑ์ และได้มีการคิดลวดลายต่าง ๆ ขึ้นมาอีกอย่างหลากหลาย

การพัฒนาผลิตภัณฑ์เป็นรูปแบบต่าง ๆ เพื่อให้เข้ากับยุคสมัยใหม่เพื่อประโยชน์ใช้สอย และเป็นการเพิ่มมูลค่า พัฒนาลายจักรสาน พัฒนารูปทรง เช่น จักสานไม้ไผ่หุ้มเซรามิก เซรามิก แจกกันทรงสูง ทรงกลม ทรงน้ำเต้า ทรงขวดพริกไทย ทรงกระปุกเกลือ พัฒนาหุ้มผลิตภัณฑ์ ต่าง ๆ ได้แก่ ชุดกาแฟ ตะเกียบ รองเท้า แก้วไวน์ เป็นต้น

ส่วนการพัฒนาลวดลายนั้นมีลวดลายต่าง ๆ ได้แก่ ลายขัด ลายไทย ลายพยับสี ลายยก ดอก ลายก้างปลา ลายดอกจันทร์ ลายขั้วตาแมว ลายน้ำไหล และลายที่เป็นเอกลักษณ์ คือ ลายดอก แก้ว

การสัมภาษณ์

กรณีที่ 1 นางวิไล สุกศิริลักษณ์ (สัมภาษณ์, 1 พฤษภาคม 2553) อายุ 75 ปี เจ้าของร้าน วิไลภัณฑ์ ได้ให้สัมภาษณ์กับผู้วิจัย โดยกล่าวว่า เป็นคนพนักสนิม ประกอบกิจการค้าขายเครื่องจักร สานพนักสนิม มาประมาณ 40 ปี แล้ว เดิมมีอาชีพตัดเย็บเสื้อผ้าสตรี และมีอาชีพเสริมขายสินค้า หัตถกรรมเครื่องจักรสาน โดยเริ่มแรกขายสินค้าเพียงอย่างเดียว คือหมวกทำจากไม้ไผ่ เรียกว่าหมวก กะเหรี่ยง ซึ่งลูกค้าจะเป็นชาวนา ชาวสวน และชาวไร่ ในอำเภอพนักสนิม ที่มาซื้อไปใช้งาน แต่เมื่อ ลูก ๆ เริ่มโตขึ้น จึงอยากเปลี่ยนอาชีพมาค้าขายเพียงอย่างเดียว เห็นว่าอาชีพขายเครื่องจักรสานเป็น อาชีพที่ถนัด เนื่องจากคุณยายเคยขายมาก่อน แล้วมักจะไปช่วยคุณยายขายบ่อย ๆ เลยพอมีความรู้ และความชำนาญในการเรื่องหัตถกรรมเครื่องจักรสาน ซึ่งเห็นว่าเป็นอาชีพที่ดีสามารถหาซื้อสินค้า ได้ในท้องถิ่น จึงเปลี่ยนมาขายสินค้าหัตถกรรมพวกเครื่องใช้ภายในครัวเรือน เช่น ตะกร้า กระดาษ กระบุง กระชู แข่ง กระซอน ฯลฯ สมัยก่อนจะมีการติดต่อซื้อขายกันเฉพาะในท้องถิ่นอำเภอพนัก สนิมและอำเภอใกล้เคียง ต่อมาเริ่มมี บริษัทส่งออกสินค้าไปต่างประเทศ ชื่อ บริษัท ผลิตผลพื้นเมือง จำกัด เป็นบริษัท เอ็กพอร์ต สินค้าหัตถกรรมพื้นเมืองทั่วประเทศไทย ตั้งอยู่ซอยประตู 1 เขตยาน

นาวา กรุงเทพมหานคร มาเที่ยวพนัสนิคมเพื่อหาตัวอย่างสินค้าหัตถกรรม ไปให้ลูกค้าชาวต่างชาติดู ซึ่งลูกค้าชาวต่างชาติสนใจในสินค้ามาก เนื่องจากพนัสนิคมเป็นงานหัตถกรรมที่เป็นงานไม้ไผ่ และสามารถจักตอกไม้ไผ่ได้มีขนาดเล็กทำเส้นด้าย และสามารถสั่งทำตามรูปแบบที่ลูกค้าต้องการได้ จึงได้สั่งสินค้าเป็นจำนวนมาก ซึ่งถือว่าเป็นจุดเริ่มการขยายงานของร้าน ที่ต้องออกไปหาชาวบ้าน ฝึกชาวบ้านทำงานที่ไม่ใช่ของใช้ในครัวเรือนเพียงอย่างเดียว ฝึกการทำงานตามการสั่งซื้อของผู้มา ติดต่อซื้อสินค้า ซึ่งครั้งแรกการเปลี่ยนแปลงรูปแบบสินค้าใหม่ หรือเปลี่ยนแปลงกระบวนการผลิต ใหม่ เป็นสิ่งที่ยากมาก เพราะเราไม่ได้เป็นผู้ผลิตสินค้าเอง ถ้าเราผลิตเองก็จะใช้ลูกน้องทำได้เลย สั่งงานได้ทันที เราต้องไปสั่งชาวบ้านตามครัวเรือนต่างๆเป็นผู้ผลิตให้ และเราต้องดูงานที่จะ ไปสั่ง ก่อนว่าจะไปหมู่บ้านไหนดีเพราะแต่ละหมู่บ้านจะถนัดควรทำหัตถกรรมแตกต่างกัน คือเราต้องดู สินค้าให้เป็นที่ว่าควรจะไปสั่งสินค้าหมู่บ้านไหนดี เช่นหมู่บ้านที่ทำกระจาดเป็น ถ้ามีงานคล้ายกับงาน กระจาด เช่นเป็นถาดไม้ไผ่เป็น งานที่มีลักษณะวิธีการทำใกล้เคียงกัน ก็จะไปหมู่บ้านนั้น ตอนจ่าย งานไปทำ เราก็ต้องพิจารณาและดูงาน ดูฝีมือการทำ มีอยู่ช่วงหนึ่งลองจ้างชาวบ้านมาผลิตสินค้าที่ ร้าน แต่ไม่ประสบความสำเร็จ เนื่องจากงานหัตถกรรมจักสานมีความหลากหลาย มีหลายประเภท เราจ้างช่างฝีมือมาทำ ช่างหนึ่งคนจะถนัดงานเฉพาะด้าน บางครั้งจ้างช่างฝีมือเก่งงานด้านกระเป่าถือ แต่ถ้าลูกค้ามาสั่งงานด้านตะกร้า กระเช้า ช่างฝีมือที่มีอยู่ก็ไม่สามารถทำได้ ก็ต้องไปสั่งสินค้าที่ ชาวบ้านที่ถนัดงานเฉพาะทำ และสินค้าก็จะเปลี่ยนความนิยมเรื่อยไป เราต้องดูตลาด พัฒนาสินค้า ไปตามความต้องการของตลาด เพราะต้องการผลิตมาแล้วขายได้ บางชิ้นงานมีความสวยงามมาก แต่ผลิตมาแล้วลูกค้าได้แต่มาดูมาชม แต่ไม่ซื้อเพราะมีราคาสูง สินค้าที่ขายดีส่วนมากจะอยู่ในระดับ ราคาซื้อขายต่ำขึ้นไปถึงระดับพันบาท ถ้าระดับเป็นหมื่นบาทขึ้นไป จะใช้ระยะเวลาในการขายได้ขึ้น หนึ่ง เอาไว้เป็นงานโชว์สินค้า ช่างฝีมือการผลิตจึงหันมานิยมผลิตสินค้าที่มีราคาไม่สูงมาก จะขาย ได้เร็วกว่าเพราะช่างที่มีฝีมือดี งานที่ผลิตทุกชิ้นก็จะดีหมด เพียงแต่จะมีราคาสูงกว่าช่างฝีมืออื่น ๆ สมัยก่อนการสั่งสินค้าตามบ้านชาวบ้านผู้ผลิตจะค่อนข้างลำบาก เพราะถนนหนทางไม้ไผ่ได้วิ่งสะดวก แบบนี้ เป็นถนนลูกรังเสียส่วนมาก บางบ้านไม่มีถนนตัดผ่านเข้าไป ต้องจอดรถไว้ที่ถนนใหญ่แล้ว เดินเลาะตามคันนาเข้าไปหาแต่ละบ้าน ซึ่งแต่ละหมู่บ้านอยู่ห่างกันมากพอสมควรการมาส่งสินค้าก็ ไม่ค่อยสะดวก ทางร้านต้องขับรถไปรับสินค้าตามบ้าน ๆ การพัฒนาสินค้าต่าง ๆ เราต้องพัฒนา สินค้าที่เป็นรูปแบบเดิม ๆ ที่เคยทำกันแต่ละหมู่บ้าน พัฒนาไปเป็นสินค้าที่ส่งออกไปยังต่างประเทศ ได้ คือเราต้องคุยกับชาวบ้าน ให้เปลี่ยนการทำสุมปลา มาเป็นขนาดเล็กกลง เพื่อนำไปใช้ทำเป็นโคม ไฟ ก็ขนาดจะต้องเล็กกลง การจักตอกก็ต้องเลียดให้เล็กกลง คือย่อลดขนาดให้ได้ เปลี่ยนแปลงจาก เครื่องดักจับสัตว์ มาเป็นของประดับตกแต่งบ้านให้ได้ ซึ่งเดิมการผลิตสินค้าหัตถกรรม จะผลิตตาม ความถนัดของตนเอง เช่นใครถนัดด้านใดก็จะผลิตแบบที่ตนถนัด ร้านค้าก็จะรับซื้อเป็นชิ้นงาน

แล้วนำมาวางขายที่ร้าน เพื่อให้ลูกค้ามาเลือกซื้อ แต่เมื่อมีการสั่งซื้อจากบริษัทฯ ที่ส่งออกสินค้า จึงต้องให้ชาวบ้านฝึกทำสินค้าตามการสั่งซื้อ ซึ่งครั้งแรก ๆ ชาวบ้านไม่ยอมทำเพราะเสียเวลา และไม่รู้ว่าจะทำได้หรือไม่ เราก็ต้องจูงใจให้ชาวบ้านลองทำดู โดยเราหาซื้อวัตถุดิบไม้ไผ่ส่งไปให้ฟรี และรับประกันผลิตแล้วจะรับซื้อทั้งหมด ทำให้บางปีทางร้านมีของที่ไม่ได้ขนาด เป็นจำนวนมาก ทางร้านก็ต้องยอม เอามาเลขายถูก ๆ ขาดทุนไป แต่ถ้าเทียบกับการได้รับการสั่งซื้อจำนวนมาก ๆ ก็ถือว่าคุ้ม ก็เลยต้องยอมทำวิธีนี้ ยอมขาดทุนบ้าง เพื่อให้ได้งานคุณภาพ หรือพัฒนาฝีมือ เพราะการทำงานครั้งแรก ๆ เหมือนลองของที่ยังไม่ชำนาญ ก็ต้องมีผิดพลาดบ้าง แต่เมื่อมีความชำนาญขึ้น ความประณีตก็มากขึ้น คุณภาพมาตรฐานมากขึ้นตามลำดับ เพราะถ้าเราไม่รับซื้อตอนผู้ผลิตเริ่มทำเลย ก็จะทำให้ผู้ผลิต ถอดใจไม่ทำงานต่อ ก็จะไม่มีการพัฒนาที่ดี และสามารถขายได้จนถึงทุกวันนี้ เมื่อชาวบ้านที่ผลิตงานหัตถกรรมเริ่มขายสินค้าได้ดีขึ้น รายได้เพิ่มมากขึ้น บางครอบครัวทำเป็นอาชีพหลักเลย เมื่อเพื่อนบ้านเห็นมีรายได้ดีขึ้น ก็ลองหัดทำบ้าง พอทำเป็นก็เอาสินค้ามาให้ทางร้านดู ทางร้าน จึงมีผู้ผลิตเพิ่มมากขึ้น เราสามารถรับงานได้มากขึ้น แต่ก็เป็นสิ่งดีสำหรับร้านค้า เราสามารถคัดเลือกสินค้าและคัดคุณภาพ คนไหนผลิตดีสินค้ามีคุณภาพก็จะมีการสั่งทำตลอด เพราะถ้าผลิตไม่ดี เราไม่คุมคุณภาพ สินค้าจะโดนคืน แล้วจะเสียชื่อ ทำให้เราคอยดูแลควบคุมการผลิตให้ดี และนี่เป็นจุดหนึ่งที่ทำให้เรารู้จักชาวบ้านเป็นจำนวนมากเกือบทุกตำบล ต่อมากรมส่งเสริมการค้าส่งออก โดยคุณวิญญู อังคนารักษ์ ได้ให้ภรรยาท่านมาเยี่ยมชมอำเภอพนัสนิคม เนื่องจากได้ยินมาว่าช่างจักสานพนัสนิคม เป็นช่างจักสานฝีมือดี และเมื่อคุณหญิงสุภาวดี อังคนารักษ์ ได้มาชม จึงเห็นว่างานหัตถกรรมอำเภอพนัสนิคม เป็นงานฝีมือประณีตมาก จึงได้ให้เจ้าหน้าที่กรมส่งเสริมการค้าส่งออก มาพัฒนาผลิตภัณฑ์ โดยช่วยออกแบบลวดลาย และรูปทรง ซึ่งช่วงนั้นได้ร่วมพัฒนาเนื่องจากสามีเป็นเทศมนตรี เทศบาลเมืองพนัสนิคม สมัยนี้ก็เท่ากับตำแหน่งรองนายก ซึ่งได้มีการไปดูงานต่างประเทศ ทางสามีก็มักจะไปซื้องานหัตถกรรมเครื่องจักสานของประเทศที่ไป นำกลับมาให้ดู ซึ่งก็ได้นำมาพัฒนาผสมผสานกับงานหัตถกรรมอำเภอพนัสนิคม ซึ่งทำแล้วออกมาดูสวยงาม ขายได้ดี แต่ก่อนร้านค้า จะเป็นส่วนที่สำคัญที่ทางราชการส่งเสริม โดยจะให้ออกไปโชว์หรือแสดงสินค้าตามงานต่าง ๆ เช่น กรมพาณิชย์สัมพันธ์ สวนอัมพร เดิมจะไม่มียุ้งแม่บ้านต่าง ๆ จะมีแต่ชาวบ้านผู้ผลิต ร้านค้า และหน่วยราชการ การค้าขายจะดีมาก ไม่แย่งกัน ปัจจุบันกลุ่มแม่บ้านและกลุ่มต่าง ๆ มีเป็นจำนวนมาก เวลาออกงานแสดงสินค้าจะมีพวกกลุ่มแม่บ้านต่าง ๆ ไปออกงาน แต่กลุ่มแม่บ้านส่วนมาก จะผลิตสินค้าไม่หลากหลาย ก็จะผลิตสินค้าได้บางชนิด เวลาไปนำสินค้าไปออกงานก็ต้องมาซื้อสินค้าบางชนิดจากร้านค้าไป เพราะร้านค้ามีสินค้าหลากหลายเป็นจำนวนมาก มีการสต็อกสินค้าตลอด เพราะร้านค้าจะมีการซื้อสินค้าเข้าร้านทุกวันมี ร้านค้า เป็นแหล่งรับซื้อจากชาวบ้านผู้ผลิต เพราะชาวบ้านผลิตสินค้ากันเป็นจำนวนมาก บางครั้งล้นตลาด ทำ

ให้เราต้องรีบระบายของออกโดยต้องขายส่ง ถ้าไรไม่มาก และบางที่ต้องใช้วิธีแลกสินค้ากับร้านค้า จังหวัดอื่น ๆ เช่น อ่างทอง อยุธยา ชัยนาท เชียงใหม่ เพื่อให้สินค้าขายออกไป จึงทำให้ร้านค้า มีสินค้าหลายจังหวัด พ่อค้าแม่ค้า นักท่องเที่ยว หรือคนในท้องถิ่น ชอบมาซื้อสินค้า เพราะมีเป็นสินค้าหลากหลาย

ปัจจุบันหน่วยงานราชการไม่ค่อยได้มาติดต่อหรือส่งเสริมร้านค้า ส่วนมากร้านค้าจะพัฒนาสินค้าเอง โดยเราจะดูตลาด ความต้องการของตลาด หรือความต้องการของผู้ซื้อว่าเป็นอย่างไร ลูกค้านำความต้องการอะไรเราสามารถแนะนำได้ เอาสินค้าให้ดู ถ้าลูกค้าอยากเปลี่ยนเราก็สามารถเปลี่ยนขนาด เปลี่ยนสี หรือรูปทรง ให้ตรงความต้องการได้ เพราะเราจะได้พัฒนารูปแบบ และลดรายสินค้าเราด้วย บางครั้งทำมาแล้วสวยงาม ทำให้เราสามารถขายผู้ซื้อรายอื่น ได้ด้วย หรือเป็นสินค้าคิดตลาดขายดี ทำให้เราต้องดูความต้องการตลาดเป็นหลัก การพัฒนาบรรจุภัณฑ์หรือหีบห่อ เราทำได้ไม่เต็มที่นัก เพราะเราสั่งจำนวนน้อย ทำให้ต้นทุนเราแพง อยากให้หน่วยงานราชการมาช่วยตรงนี้ เคยไปที่ตลาดน้ำบางที่ เห็นร้านค้าทุกร้านใช้ถุงแบบเดียวกัน มีคำขวัญประจำจังหวัด ประจำอำเภอ ซึ่งถ้าเป็นได้อยากให้อำเภอและเทศบาลทำ และให้ร้านค้าไปซื้อ จะเป็นการช่วยโฆษณาด้วย เพราะร้านค้าทุกร้านช่วยชาวบ้านซื้อสินค้าเป็นจำนวนมาก ช่วยสร้างรายได้ให้กับชาวบ้าน ถ้าร้านค้าขายได้ มีการสั่งซื้อมาก เราก็จะต้องไปตั้งชาวบ้านทำ เพราะร้านค้าทั้งหมดจะไม่มียกงานผลิตเองภายในร้าน เนื่องจากการผลิตงานหัตถกรรมจะมีต้นทุนเรื่องค่าแรงเป็นส่วนใหญ่ วัตถุดิบไม้ไผ่ไม่สูงมากนัก ถ้าร้านค้าจ้างมาทำจะไม่คุ้มเนื่องจากงานบางอย่างต้องอาศัยหลายขั้นตอนในการทำ หรือใช้วิธีแบ่งงานกันทำ และการทำหัตถกรรมส่วนใหญ่จะเป็นอาชีพเสริม อาชีพหลัก จะทำนา ทำไร่มันสำปะหลัง เลี้ยงหมู ช่วงว่างก็จะทำงานหัตถกรรมกัน โดยในครัวเรือนทำกัน เช่น พ่อบ้านผ่าไม้ให้ แม่บ้านจักดอกไม้ คนสูงอายุ และลูก ๆ จะช่วยกันสาน แม่บ้านก็คอยมาเก็บงานที่เหลืออีกครั้ง เอาเงินรายได้ไว้ใช้ในครัวเรือนประจำวัน หรือให้ลูกๆเป็นค่าขนมไปโรงเรียน เด็กนักเรียนที่บ้านทำหัตถกรรม ส่วนมากจะทำหัตถกรรมจักสานกันเป็น แต่เมื่อเรียนจบ ก็จะไปทำงานในโรงงานกัน ไม่ยอมกลับมาทำงานหัตถกรรมเป็นอาชีพหลัก มีบางคนทำเป็นอาชีพเสริม ทำตอนเย็นหลังเลิกงาน หรือวันเสาร์และอาทิตย์ จึงอยากให้หน่วยราชการ ส่งเสริมบรรจุวิชาหัตถกรรมเครื่องจักสานเข้าไปในวิทยาลัยการอาชีพ หรือ โรงเรียนอาชีวะ ฝึกช่างฝีมืองานหัตถกรรม โดยให้ทุนเรียนแก่ ลูกหลานครอบครัวที่มีฝีมือการทำหัตถกรรมที่ปราณีต เพื่อพัฒนางานหัตถกรรมเครื่องจักสานพนัสนิคม โดยเด็กที่เข้าไปเรียนจะได้มีการออกแบบสินค้า หัตถกรรมให้เข้ายุคเข้าสมัย และสามารถนำมาให้ครอบครัวผลิตสินค้าขายได้ กลายเป็นสินค้าที่สามารถขายได้ดี ทำรายได้ให้แก่ครอบครัว เป็นการสร้างความสัมพันธ์กันในบ้าน

กรณีที่ 2 นางสาวพรทิพย์ ชะอู่ (สัมภาษณ์, 1 พฤษภาคม 2553) อายุ 32 ปี เจ้าของร้านพรทิพย์จักสาน ได้ให้สัมภาษณ์กับนักวิจัยว่า จบการศึกษาระดับปริญญาตรี จากสถาบันเทคโนโลยีเจ้าคุณทหารลาดกระบัง เมื่อเรียนจบแล้ว ทำงานอยู่ระยะหนึ่ง ก็ลาออกมาประกอบอาชีพค้าขาย หัตถกรรมเครื่องจักสาน สืบสานอาชีพต่อบิดามารดา การผลิตสินค้า ไม่ได้ผลิตเองรับซื้อสินค้าจากชาวบ้านในท้องถิ่น เดิมบิดามารดาประกอบอาชีพนี้มา 40 กว่าปี ขายสินค้าประเภทอุปกรณ์เลี้ยงสัตว์ อุปกรณ์ดักจับสัตว์ เช่น สุ่มปลา สุ่มไก่ ไช้ ลอบดักปลาแห อวน เบ็ดตกปลา ฯลฯ ปัจจุบันได้ขยายการขายสินค้าเพิ่มมากขึ้นเป็นสินค้าเครื่องใช้ภายในบ้าน และสินค้าเบ็ดเตล็ดต่าง ๆ เช่น ฝาชี กระจง กระจาด ตะกร้า กระจ่า กระจ้า กระจ่า กระจ่า กระจ่า ฯลฯ สินค้าต่าง ๆ สินค้าที่ขายไม่ได้ผลิตเองจะสั่งซื้อจากชาวบ้านในท้องถิ่น วัตถุประสงค์ที่ทำชาวบ้านจะหาซื้อกันเอง ชาวบ้านจะผลิตสินค้าจนเสร็จแล้วนำมาขายให้ที่ร้านค้า บางครั้งก็ออกไปรับสินค้าที่บ้านของชาวบ้านที่ผลิต การสั่งซื้อสินค้าจะมีสองวิธี คือจะส่งสินค้าที่ขายดี มาสต็อกไว้ที่ร้านค้า ไว้จำนวนหนึ่ง เมื่อลูกค้าต้องการก็จะมาหาซื้อที่ร้าน ถ้าไม่พอจำนวน ลูกค้าก็จะสั่งไว้ แล้วกลับมารับสินค้าที่หลัง หรือบางครั้งก็ส่งตามไปให้โดยนำสินค้าไปที่ พรชัยขนส่งสินค้า และรถขนส่งก็จะไปส่งให้ลูกค้าอีกทีหนึ่ง ตามจุดที่นัดหมาย อีกวิธีจะเป็นการส่งตามใบสั่งซื้อ หรือตามชิ้นงานที่ผู้ซื้อต้องการ ซึ่งการส่งแบบนี้จะระบุรูปแบบและขนาดไปให้ ซึ่งช่วงใกล้เทศกาลปีใหม่ จะขายดี สินค้าขายดีมาก ทำไม่ทัน สินค้าบางตัวบางประเภท ขายดี ช่วงเทศกาลปีใหม่ บางตัวขายดีทั้งปี บางตัวขายดีตามเทศกาลต่าง ๆ ซึ่งเราจะต้องดูแลการสต็อกสินค้าด้วย ต้องบริหารการสต็อกสินค้าให้ดี เพราะสินค้าถ้าสต็อกไว้ ขายไม่ได้ ก็จะทำให้เงินทุนจมไปกับสินค้าประเภทนั้น ทำให้เราเสียโอกาสในการสต็อกสินค้าตัวอื่น ๆ เราต้องบริหารให้ดี ส่วนมากจะเน้นการขายส่งมากกว่าการขายปลีก เนื่องจากปริมาณสินค้ามีมาก เนื่องจากรับซื้อทุกวัน ทำให้ต้องระบายสต็อกออกอย่างรวดเร็ว จึงต้องติดต่อผู้ซื้อสินค้า ที่ซื้อสินค้าจำนวนมาก ๆ ซึ่งจะเป็นกลุ่มลูกค้าที่นำไปขายต่ออีกครั้งหนึ่ง เช่นร้านค้าในจังหวัดกรุงเทพฯ แต่การขายส่งจะได้กำไรไม่มาก แต่อาศัยขายมาก ๆ บางทีลูกค้านำตัวอย่างมาให้ผลิต เราก็ต้องผลิตให้ได้ เพราะถ้าผลิตได้เมื่อส่งให้เขาไปแล้ว เราสามารถผลิตขายคนอื่น ๆ ได้อีก

การพัฒนาสินค้า เราจะช่วยผู้ผลิตสินค้าออกแบบและพัฒนาสินค้าไปด้วยกัน โดยเราจะดูว่าสินค้าประเภทไหนขายดี ขายไหนขายดี ขนาดไหนขายดี เราก็จะส่งสินค้าประเภทนั้น โดยเราจะดูความนิยม เช่นปีนี้ กระจ่ากลมขนาด 12 นิ้ว ขายดี เราก็ลองออกเป็นกระจ่า รูปรี่ สีเหลี่ยม ขนาด 10 นิ้ว 14 นิ้ว 16 นิ้ว เอาไว้แล้วส่งไปให้ลูกค้าดู หรือเอาไว้ที่ร้าน ถ้าลูกค้าชอบ เราก็ส่งสินค้าสต็อกไว้ ส่วนมากก่อนลูกค้าสั่งซื้อก่อนใช้งาน ลูกค้าจะใช้เวลาระยะหนึ่งก่อนสั่งซื้อ แต่ถ้าช่วงใกล้เทศกาลปีใหม่ ผลิตสินค้าอะไรขายได้หมด แต่จะมีปัญหาอุปสรรคมากช่วงใกล้เทศกาลปีใหม่ เนื่องจากแรงงานผลิต ส่วนมากจะทำเป็นอาชีพเสริม คือว่างจากการทำนา ก็จะมาทำหัตถกรรม หรือ

ทำงานโรงงานเป็นอาชีพหลัก ช่วงเย็นหรือวันหยุดมาทำหัตถกรรมเป็นอาชีพเสริม ทำให้แรงงานการผลิตมีจำกัด ส่วนมากจะได้แรงพวกคนสูงอายุ แม่บ้านที่ทำงานอยู่ที่บ้าน และแรงงานเด็กนักเรียนที่ทำช่วงเย็นหรือทำวันหยุด เสาร์อาทิตย์ บางครั้งมีลูกค้ามาตั้งเป็นจำนวนมาก ไม่กล้ารับการสั่งซื้อทั้งหมดหรือทำสัญญาการสั่งซื้อ เนื่องจากกลัวส่งสินค้าไม่ทันจะโดนปรับ จะใช้วิธีผลิตได้เท่าไร ก็ส่งเท่านั้น ซึ่งลูกค้าบางรายก็เปลี่ยนใจไปสั่งซื้อสินค้าโอท็อปจังหวัดอื่นแทน

กรณีที่ 3 นางมาลี สุขศิริลักษณ์ (สัมภาษณ์, 1 พฤษภาคม 2553) อายุ 52 ปี เจ้าของร้านมาลีจักสาน เลขที่ 33 ถนนสระตาวาง อำเภอพนัสนิคม จังหวัดชลบุรี ได้กล่าวเป็นคนพนัสนิคม ตั้งแต่กำเนิด มารดาประกอบอาชีพหัตถกรรมเครื่องจักสานร้านวิไลภัณฑ์ จึงได้มาขายเปิดร้านหัตถกรรมเพิ่มขึ้นอีกหนึ่งร้าน เนื่องจากตั้งแต่เล็กเห็นคุณแม่ค้าขายหัตถกรรมเครื่องจักสาน จึงรู้สึกผูกพันกับอาชีพนี้ เดิมประกอบอาชีพรับราชการเป็นครู ต่อมาลาออกจากราชการมาช่วยคุณแม่ค้าขายสินค้าหัตถกรรม เนื่องจากคุณแม่เริ่มอายุมาก และมีลูกค้ามากขึ้น จึงจะมีลูกค้าเก่า ซื้อขายกันเป็นประจำ ปัจจุบันได้ขยายกิจการเพิ่มขึ้น โดยได้มาดูแลร้านใหม่ ซึ่งร้านใหม่นี้เราจะเน้นการขายปลีก และขายสินค้าที่เป็นงานฝีมือ แต่คนยังติดกับร้านเก่าอยู่ เนื่องจากร้านของคุณแม่ เป็นร้านเก่าแก่ ค้าขายมานาน เป็นที่รู้จักของคนทั่วไป และเชื่อมั่นในคุณภาพสินค้าและราคาสินค้า

ปัจจุบันนี้เริ่มส่งสินค้าเข้าประกวดเป็นสินค้าหนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ เดิมเรามุ่งขายสินค้าอย่างเดียว ปัจจุบันลูกค้าเริ่มหันมาสนใจในสินค้า OTOP กัน แต่สินค้าของเราทุกตัวนั้นก็ป็นงานโอท็อปทั้งนั้น เพราะเราเป็นการตลาดเรารับซื้อสินค้าทั้งหมด ยิ่งสินค้าคุณภาพนี้เราจะรับซื้อตลอดเวลา เรามีเงินทุนในการสต็อกสินค้าไว้ เอาไว้ขายในช่วงใกล้เทศกาลต่าง ๆ หรือเราต้องสต็อกปริมาณให้มาก ลูกค้ามาซื้อจะมีให้ลูกค้าทันที เพราะบางทีผู้ผลิตสินค้า ผลิตสินค้าได้ดีมีคุณภาพได้รับรางวัลผลิตภัณฑ์ห้าดาว แต่ไม่สามารถขายสินค้าได้ เพราะผลิตอยู่กับบ้าน ซึ่งอยู่ไกลจากตัวอำเภอมาก และการเดินทางเข้าไปหาก็ไม่สะดวก ทำให้บางคนท้อแท้ ผลิตขายไม่ได้ เลิกผลิตไป หรือจำเป็นต้องขายให้กับร้านค้าจำหน่ายในตลาด ได้ราคาร้อยละหนึ่ง แต่ผลิตแล้วขายได้เลย ไม่ต้องรอคนมาซื้อ ร้านค้าถ้าคนไหนผลิตดี ก็รับซื้อหมด ร้านค้าทุกร้านก็ไม่มีร้านไหนผลิตเอง รับซื้อจากผู้ผลิตอีกที ลูกค้ามาซื้อก็มาหาซื้อที่ร้านค้าจำหน่าย เพราะสั่งแล้วได้ของ บางทีไปสั่งกับคนผลิต ต้องให้เงินก่อน บางทีขับรถไปเอาสินค้า ยังผลิตไม่เสร็จ ทำได้ไม่ครบจำนวนบ้าง วัตถุดิบขาดตลาดบ้าง คนซื้อบางรายที่เข้าไปติดต่อเอง ไม่ประสบความสำเร็จ ก็ต้องกลับมาสั่งซื้อร้านค้าเหมือนเดิม คือระบบค้าขายงานหัตถกรรมเครื่องจักสาน ดักระบบพ่อค้าคนกลางออกไม่ได้ เนื่องจาก เพราะการขายสินค้าจะขายดีมากช่วงใกล้เทศกาลต่าง ๆ โดยเฉพาะเทศกาลปีใหม่ กำลังการซื้อดีมาก ผลิตเท่าไรขายหมด ของในสต็อก ขายหมด ยกเว้นสต็อกที่ตกรุ่งก็จะเหลือ บางทีร้านค้าก็สต็อกของผิด คือคาดการณ์ผิด ว่ารุ่นนี้จะขายดี กับขายไม่ได้ การสั่งซื้อก็ต้องดูสมัยนิยม

หรือแพ้นต่าง ๆ ด้วย แต่เราก็ลดราคาเหมือนกัน เพราะช่วงเทศกาลปีใหม่ สินค้าตัวหนึ่งไม่มี เราลดราคาให้ ลูกค้าก็อาจซื้อไปและตกแต่งนิดหน่อยก็ขายได้ จุดนี้เองทำให้ผู้ผลิต ถึงยอมขายสินค้าให้กับร้านค้า คือไม่มีเงินทุนสต็อกสินค้า หรือรอเวลาหลายเดือน ผลิตไว้เพื่อขาย จะมาเปิดร้านค้าเองก็ไม่ทำเลที่ดี เพราะสินค้าจะขายคืออยู่ที่โซนตลาดเทศบาล 1 (ตลาดเก่า) และผู้ผลิตก็จะผลิตสินค้าได้ไม่กี่ย่าง สินค้าไม่หลากหลาย ทำให้ผู้ผลิตบางรายต้องปิดร้านลง

แต่ปัจจุบันนี้มีกลุ่มแม่บ้าน เป็นกลุ่มที่ทางหน่วยราชการส่งเสริม แต่กลุ่มแม่บ้านก็จะรวมตัวกันผลิตงาน และนำออกขายเอง ซึ่งบางกลุ่มก็ประสบความสำเร็จ บางกลุ่มไม่ประสบความสำเร็จ กลุ่มที่ประสบความสำเร็จมากคือ กลุ่มจักสานบ้านคุณปราชญ์ บริบูรณ์ ที่มีลูกชายคุณคมกฤษ บริบูรณ์ สืบทอดกิจการในปัจจุบันนี้ มีการบริหารจัดการที่ดี มีช่างฝีมือดี ทำงานประณีต แต่ราคาก่อนข้างที่จะแพง ส่วนมากชาวต่างชาติ จะมาชมเลือกซื้อ และผู้ที่ชื่นชอบงานหัตถกรรมงานฝีมือ บางกลุ่มก็ไม่ประสบความสำเร็จ การบริหารจัดการไม่ดี

วัตถุดิบในปัจจุบันไม่ไผ่ ก่อนข้างหายากราคาแพง ซื่อร้านขายไม้ไผ่ มีอยู่จำนวน 3 ร้านค้า บางครั้งต้องสั่งไม้ไผ่ไว้ให้กับคนผลิตงานของเรา เราจะรู้จักเจ้าของร้านขายไม้ไผ่ ก็สั่งจองไว้ก่อน ร้านค้าก็จะเก็บไว้ให้ตามที่เราสั่ง แล้วเราก็ส่งให้ผู้ผลิตอีกที เพราะบางทีไม่มีคนผลิตอยู่ไกลมาไม่ทัน ของหมด ก็จะผลิตงานไม่ได้

เรื่องบรรจุภัณฑ์ ตอนนี้กำลังศึกษาบรรจุภัณฑ์อยู่ที่เข้าไป OTOP เพราะอยากให้หน่วยงานของรัฐบาล มาส่งเสริมตรงจุดนี้ ช่วยออกแบบ หาแหล่งสั่งชิ้นงานที่ถูกให้ที เพราะพวกร้านค้าจะใช้ปริมาณมาก และพวกร้านค้าจะขายที่ละมาก ๆ เพราะพวกคนผลิตเค้าไม่ใส่บรรจุภัณฑ์อยู่แล้ว ผลิตแล้วขายเลย รัฐบาลส่งเสริมกลุ่มแม่บ้าน แต่ว่ากลุ่มแม่บ้านต่าง ๆ ไม่ได้ขายสินค้าทุกวัน ขายเฉพาะเวลาว่างตามทีหน่วยงานต่าง ๆ จัดให้ บางครั้งกลุ่มแม่บ้าน ก็มาส่งสินค้าที่ร้านค้าไปขาย เนื่องจากร้านค้านั้นมีสินค้ามากและหลากหลายรูปแบบ ขายไม่หมดเอากลับมาคืนอีก กลุ่มแม่บ้านเลยไม่ผลิตเอง หรือผลิตเพียงบางตัวเท่านั้น มาซื้อของร้านค้าไปขาย งานจบก็นำกำไรมาแบ่งปันกัน สะดวกกว่า และได้รับการส่งเสริมงบประมาณจากหน่วยงานราชการด้วย

สรุปได้ว่า การพัฒนาสินค้า ผู้ผลิตสินค้าออกแบบและพัฒนาสินค้าไปด้วยกัน โดยจะดูว่าสินค้าประเภทไหนขายดี ขายไหนขายดี ขนาดไหนขายดี เราก็จะส่งสินค้าประเภทนั้น และจะดูความนิยม ซึ่งปัจจุบันนี้มีกลุ่มแม่บ้าน เป็นกลุ่มที่ทางหน่วยราชการส่งเสริม แต่กลุ่มแม่บ้านก็จะรวมตัวกันผลิตงาน และนำออกขายเอง ซึ่งหน่วยงานราชการไม่ค่อยได้มาติดต่อหรือส่งเสริมร้านค้า ส่วนมากร้านค้าจะพัฒนาสินค้าเอง โดยจะดูตลาด ดูความต้องการของตลาด หรือดูความต้องการของผู้ซื้อว่าเป็นอย่างไร ลูกค้าต้องการอะไรที่จะสามารถแนะนำได้ เอาสินค้าให้ดู ถ้าลูกค้าอยาก

เปลี่ยนเราก็คสามารถเปลี่ยนขนาด เปลี่ยนสี หรือรูปทรง ให้ตรงความต้องการได้ เพราะจะได้พัฒนา รูปแบบ และลดตายสินค้า

ตอนที่ 6 การพัฒนาบรรจุภัณฑ์ หีบห่อสินค้า เพื่อเพิ่มมูลค่าสินค้าให้สูงขึ้น

จักสานไม้ไผ่พนักสนิม เป็นสินค้าที่ผลิตเสร็จแล้วนำออกขายเลย ปัจจุบันการขายสินค้า ผู้ผลิตสินค้าผลิตแล้วก็นำไปจำหน่ายที่ร้านค้า โดยไม่มีบรรจุภัณฑ์หรือหีบห่อใดๆ เนื่องจากผู้ผลิต ต้องการขายสินค้า ในราคาที่ไม่แพง ถ้าทำบรรจุภัณฑ์หรือหีบห่อขึ้นมาจะทำต้นทุนสูงขึ้น ราคาขาย จะแพงขึ้น และค่อนข้างยุ่งยากในการสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์ จึงไม่สนใจในจุดนี้และคิดว่าไม่จำเป็น แต่ ส่วนที่เป็นร้านค้าจำหน่ายค่อนข้างมีความจำเป็นในเรื่องบรรจุภัณฑ์ โดยเฉพาะสินค้าที่มีราคาสูง และเป็นของที่ระลึก ถ้ามีบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม จะทำให้สินค้าขายดี เช่น ไม้ไผ่สานทับแฉักกัน เซรามิค กระเป่าถือสตรี ฯลฯ ซึ่งร้านค้าจะทำบรรจุภัณฑ์ในสินค้าที่มีราคาสูง ระดับพันบาทขึ้นไป เนื่องจากบรรจุภัณฑ์ค่อนข้างมีราคาแพง และจะบวกไปในราคาสินค้าได้ไม่มาก ถ้าบวกมากราคา ขายสูง สินค้าขายได้ยาก

การสัมภาษณ์

กรณีที่ 1 นายประเมิน อูมา (สัมภาษณ์, 1 พฤษภาคม 2553) ตำแหน่งพัฒนาการอำเภอ พนักสนิม หน่วยงานพัฒนาชุมชนอำเภอพนักสนิม จังหวัดชลบุรี จบการศึกษาปริญญาตรี ได้ให้ สัมภาษณ์กับผู้วิจัย โดยกล่าวว่า เป็นคนพนักสนิม รับราชการ จนปัจจุบันได้ย้ายมาเป็นพัฒนาการ อำเภอพนักสนิม หน่วยงานขึ้นอยู่กับกรมพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย ทำหน้าที่ดูแลเกี่ยวกับการ พัฒนาอาชีพของประชาชน ปัจจุบันมีการรวมตัวจัดตั้งเป็นกลุ่มอาชีพทั้งหมดจำนวน 24 กลุ่ม มี กลุ่มที่ทำงานด้านอาชีพหัตถกรรมเครื่องจักสาน จำนวน 11 กลุ่ม ซึ่งถือว่ามากที่สุด เนื่องจากพนัก สนิมเป็นเมืองที่มีชื่อเสียงทางด้านหัตถกรรมเครื่องจักสาน คือเป็นภูมิปัญญาไทย มีมาตั้งแต่สมัย รัชกาลที่สาม พวกชาวลาว อพยพมาตั้งถิ่นฐานที่พนักสนิม และสมัยก่อนพนักสนิมเป็นป่าทึบขึ้น มี ไม้ไผ่ขึ้นเป็นจำนวนมาก ประชาชนเลยปลูกไม้ไผ่ไว้รับประทานอาหาร และนำลำต้นมาทำเป็น เครื่องมือ เครื่องใช้ภายในบ้าน เครื่องดักจับสัตว์น้ำ ฯลฯ พนักสนิมเป็นเมืองประวัติศาสตร์ มี กำแพงเมืองพระรถ มีหนังสือเขียนเกี่ยวกับเมืองพนักสนิม โดยอาจารย์สมคุณ ทำเนาวิ เขียนไว้ หลายเล่ม ลองไปซื้ออ่านดู เป็นเรื่องเกี่ยวกับเมืองพนักสนิม มีประโยชน์มาก เป็นชาวพนักสนิม ควรรู้เกี่ยวกับเมืองพนักสนิมไว้ งานหัตถกรรมเครื่องจักสานพนักสนิม มีชื่อเสียงมาก มีคนมาเที่ยว แวะชมสินค้ามากมาย โดยเฉพาะกลุ่มหัตถกรรมส่งเสริมอาชีพ บ้านคุณปรางณี บริบูรณ์ เป็นกลุ่มที่ ทำชื่อเสียงให้กับงานหัตถกรรมเครื่องจักสานพนักสนิม เป็นอย่างมาก เป็นกลุ่มที่มีฝีมือประณีต ช่าง บางคนเคยไปเป็นวิทยากรหรือช่างสอนอาชีพ ที่ศูนย์ศิลปาชีพบางไทร และที่วังสวนจิตรลดา เป็น

งานหัตถกรรมพนัสนิคมมีความละเอียดสวยงาม งานเครื่องจักสานพนัสนิคมมีฝีมือ ตรงที่จักตอก ได้เส้นเล็กมาก และวิธีการสานรอยต่อที่เรียบเนียน รูปทรงสวยงาม มีสินค้าหลายตัวได้รับรางวัล โทปห้าดาว ได้จัดกลุ่มให้ไปแสดงสินค้า และขายสินค้าที่เมืองทองธานีทุกปี ตามนโยบายรัฐบาล คือส่วนมากรัฐบาล จะส่งเสริมกลุ่มอาชีพต่าง ๆ เมื่อต่าง ๆ เข้ามา ก็ส่งเสริมไปตามกลุ่มอาชีพต่าง ๆ เช่นจัดให้มีการอบรมเพิ่มเติมความรู้ หรือจัดเครื่องมือเครื่องใช้ในการประกอบอาชีพ ก็จะมีเครื่องมือเครื่องมือไว้ที่กลุ่ม และให้สมาชิกมารวมตัวกันเพื่อผลิตสินค้า แล้วขายเอง ไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลางหรือร้านค้า หรือฝีกอาชีพให้ชาวบ้านมีอาชีพหรือรายได้เสริม จากการทำนา โดยติดต่อไปตาม อบต. ต่าง ๆ ให้นำชาวบ้านในตำบลที่สนใจฝีกอาชีพเพิ่มเติม ทวงพัฒนากรอำเภอพนัสนิคม ก็จัดวิทยากรไปสอนให้ พร้อมทั้งวัสดุ ต่าง ๆ ซึ่งก็ประสบความสำเร็จพอสมควร เพราะพนัสนิคมได้รับรางวัลผลิตภัณฑ์สินค้าระดับห้าดาว เช่น แจกันไม้ไผ่สานทับเซรามิก กระเป๋าสตรี ชุดรองจานและรองแก้ว และยังมีรางวัลผลิตภัณฑ์สี่ดาวและห้าดาวอีกหลายตัว ส่วนด้านร้านค้าจำหน่ายสินค้าหน่วยงานไม่ได้ลงไปส่งเสริม เพราะร้านค้าต่าง ๆ มีระบบการจัดการแบบเจ้าของคนเดียว จะเข้าไปจัดการหรือส่งเสริมด้านต่าง ๆ ค่อนข้างยาก แต่ร้านค้าเป็นจุดช่วยสต็อก และกระจายสินค้า เป็นส่วนช่วยตรงนี้อย่างมาก ไม่งั้นชาวบ้านขายสินค้าได้น้อย เพราะผู้ผลิตสินค้าหัตถกรรม จะอยู่ในตำบลต่าง ๆ ไกลจากตัวอำเภอพอสมควร และทำการตลาดไม่เก่ง จึงต้องอาศัยร้านค้าทำการตลาดให้ แต่ร้านค้าต่าง ๆ ก็สามารถอยู่ได้ ขายของดีทุกร้าน เพราะหัตถกรรมพนัสนิคมค่อนข้างมีชื่อเสียง

กรณีที่ 2 นายพลสุข เพียรพิทักษ์ (สัมภาษณ์, 1 พฤษภาคม 2553) ตำแหน่ง ปลัดอำเภอ (อาวุโส) ประจำอำเภอพนัสนิคม จังหวัดชลบุรี ได้ให้สัมภาษณ์กับนักวิจัยว่า รัฐบาลราชการอยู่ที่อำเภอพนัสนิคม มาหลายปี และดูแลงานด้านพัฒนาชุมชนอำเภอพนัสนิคม โดยย้ายมารับราชการที่นี่ ก็ได้ยินว่างานหัตถกรรมเครื่องจักสานพนัสนิคม มีชื่อเสียงเป็นอย่างมาก มีหน่วยงานต่าง ๆ มาดูงานหัตถกรรมเครื่องจักสานเป็นจำนวนมาก ถือว่าทำชื่อเสียงให้กับจังหวัดชลบุรีเลย เพราะอยู่ในคาบวัญจังหวัดชลบุรีด้วย แต่หน่วยงานราชการ จะเน้นส่งเสริมกลุ่มอาชีพต่าง ๆ เช่นกลุ่มสตรี กลุ่มสหกรณ์ ฯลฯ ทางอำเภอก็จัดให้กลุ่มพัฒนาสตรีอำเภอพนัสนิคม มาเปิดร้านที่ด้านล่าง ของอาคารเอนกประสงค์ ขายผลิตภัณฑ์หัตถกรรมเครื่องจักสาน แต่สินค้าก็ยังน้อย ผู้ร้านค้าจำหน่ายไม่ค่อยได้ แต่นักท่องเที่ยวจะมา จะหาในการเดินทางไปแสดงโชว์สินค้า แต่ร้านค้าขายสินค้าในตลาดเทศบาลมีจำนวน 11 ร้านค้า ก็ขายสินค้าดีทุกร้าน เพราะเป็นอาชีพของเขา ร้านค้าต่าง ๆ จะมีผู้ผลิตสินค้าให้เป็นชาวบ้านทั่วไป ผลิตเสร็จเอามาส่งให้ร้านค้า นักท่องเที่ยวมา ก็มาร้านค้ามาหาซื้อสินค้ากัน ร้านค้าที่อยู่ได้ เพราะขายเป็นจำนวนมาก มีมอเตอร์จากร้านค้าในกรุงเทพฯ เช่นสวนจตุจักร กรุงเทพมหานคร ก็มาส่งสินค้าที่นี่ไปขาย ส่วนมากร้านค้าต่าง ๆ เป็นร้านเก่าแก่ ค้าขายสินค้าหัตถกรรมเครื่องจักสานกันมานาน บางร้านขายมาสี่สิบกว่าปี ร้านใหม่ ๆ เปิดมาก็ไม่ค่อยประสบ

ความสำเร็จ เพราะสินค้าหัตถกรรมเครื่องจักสานพืสนิคมีจำนวนมาก มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบตลอดเวลา ร้านค้าส่วนมากจะเก่ง เพราะเค้ามีการบริหารจัดการเป็น หากสินค้าเก่ง การตลาดมีลูกค้าประจำ ทำให้หน่วยงานราชการไม่ค่อยเข้าไปยุ่งเกี่ยว อีกอย่างบางร้านไม่ค่อยให้ความร่วมมือกับทางราชการ เพราะร้านค้าคิดว่าขายสินค้าได้ด้วยตัวเองอยู่แล้ว

สรุปได้ว่า งานหัตถกรรมพืสนิคมีความละเอียดสวยงาม งานเครื่องจักสานพืสนิคมีฝีมือ ตรงที่จักตอกได้เส้นเล็กมาก และวิธีการสานรอยต่อที่เรียบเนียน รูปทรงสวยงาม มีสินค้าหลายตัวได้รับรางวัลโอท็อปห้าดาว ได้จัดกลุ่มให้ไปแสดงสินค้า แต่ปัจจุบันการขายสินค้า ผู้ผลิตสินค้าผลิตแล้วก็นำไปจำหน่ายที่ร้านค้า โดยไม่มีบรรจุภัณฑ์หรือหีบห่อใด ๆ เนื่องจากผู้ผลิตต้องการขายสินค้า ในราคาที่ไม่แพง ถ้าทำบรรจุภัณฑ์หรือหีบห่อขึ้นมาจะทำต้นทุนสูงขึ้น ราคาขายจะแพงขึ้น และค่อนข้างยุ่งยากในการสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์

ปัญหาอุปสรรคการดำเนินงานและแนวทางการแก้ไขปัญหา

ปัญหาอุปสรรค

มีปัญหาด้านการผลิตสินค้าไม่ได้ตามลูกค้าต้องการ เพราะช่วงฤดูฝนไม่สามารถตัดไม้ได้ลงมาจากต้นไม้ได้มาก และงานที่ลูกค้าต้องการก็จะเป็นช่วงฤดูนี้ ลูกค้าจะสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ไว้ขายช่วงเทศกาลใกล้ปีใหม่ ปัญหาและอุปสรรคที่เกี่ยวกับการผลิตและระยะเวลาการผลิตมีไม่มากพอ เช่น ลูกค้าต้องการของจำนวนมาก แต่ระยะเวลาในการผลิตลูกค้าจะให้เราน้อยทางศูนย์ฯเราก็รับงานไม่ได้ ถ้ารับงานไปแล้วก็แล้วไม่เสร็จตามระยะเวลาที่ลูกค้ากำหนด ทางลูกค้าก็จะเสียหาย ทางศูนย์ฯของเราก็จะเสียหาย จะถูกกล่าวหาว่าไม่รับผิดชอบงาน งานจักสานไม้ไผ่ของเราเป็นงานละเอียดอ่อนมากจะใช้แรงงานคนทำ เครื่องจักรช่วยได้ไม่มากนัก จึงเกิดปัญหาด้านการผลิตสินค้าไม่ทันเวลา สมาชิกศูนย์ฯของเรามีมากก็จริงแต่ยังมีบางคนขาดทักษะในการผลิตที่แตกต่างกัน เช่น สมาชิกบางคนผลิตตะกร้าเป็นบางคนทำไม่เป็น และงานที่ลูกค้าต้องการบางครั้งต้องการสินค้าชนิดอื่น เช่น แจกันสานลายไทย และก็มีลวดลายหลายแบบ ทำให้สมาชิกบางท่านทำไม่เป็น จึงต้องมีการฝึกหัดแต่ต้องใช้เวลาการฝึกระยะหนึ่ง บางครั้งไม่ทันเวลาลูกค้าเร่งมาก เราจึงแบ่งสมาชิกให้ทำงานแบบที่ตัวเองทำเป็นและถนัดทำ

แนวทางการแก้ไขปัญหา

แนวทางการแก้ไขปัญหากระบวนการผลิต ก็เริ่มด้วยบุคลากรควรที่จะมีการฝึกอบรมทักษะการทำงานให้มากยิ่งขึ้น ทำงานได้หลายอย่างไม่ว่าจะเป็นงานละเอียดหรืองานหยาบจะต้องชำนาญให้หมด เพราะสมาชิกส่วนมากจะทำงานที่ตนเองถนัดไม่ค่อยพัฒนาฝีมือ พัฒนาคัดแปดรูปแบบการผลิตให้มากขึ้น และแนวทางการแก้ไขปัญหาการเงินทุน เป็นปัจจัยหนึ่งที่ทำให้เพิ่มระบบการผลิตเป็นอย่างมาก หากมีงานมีเงินทุนหมุนเวียนคนก็จะมาเป็นสมาชิกเพิ่มมากขึ้น ระบบการผลิต

เครื่องจักรสานไม้ไผ่ก็เพิ่มขึ้น งานก็เดินลูกค้าก็เพิ่มมากขึ้น ที่ลูกค้าไม่ค่อยเพิ่มมากขึ้นก็เพราะการผลิตของศูนย์ฯ ไม่ทันตามความต้องการของลูกค้านั่นเอง ดังนั้นศูนย์ฯ จึงเห็นว่าอยากให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องเข้ามาส่งเสริมในจุดนี้เป็นหลัก

แนวทางการแก้ไขปัญหากระบวนการผลิต คือ การสร้างเครือข่าย ถ่ายทอดความรู้จากกลุ่มหนึ่งไปสู่อีกกลุ่มให้มีฝีมือความชำนาญ เป็นการสร้างระบบเครือข่ายให้เกิดความเข้มแข็ง เป็นการสร้างงานให้กับคนในพื้นที่ไม่ให้เสียลูกค้าที่มาสั่งงาน

แนวทางการแก้ไขปัญหากระบวนการผลิต คือ ชื้อเครื่องอบไม้ไผ่ด้วยหน้าฝนจะเป็นอุปสรรคมาก ไม้ไผ่ที่ขนส่งจากจังหวัดจันทบุรี จังหวัดตราด ค่อนข้างลำบากและไม้ไผ่ช่วงนี้จะมีน้อย เพราะหน้าฝนจะไม่ค่อยมีใครไปตัดไม้ไผ่บนภูเขา ลำบากและอันตรายมาก ดังนั้น ราคาไม้ไผ่ช่วงนี้จะแพง มีน้อยและมีมอดกัดไม้ไผ่มาก ทางศูนย์ฯ จึงเห็นความสำคัญในการควบคุมวัตถุดิบอย่างไม้ไผ่เอาไว้ โดยให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องจัดซื้อเครื่องอบไม้ไผ่

ข้อเสนอแนะในการบริหารงานของศูนย์ฯ

ให้รัฐช่วยประสานงานกับกลุ่มต่าง ๆ ให้ช่วยเหลือกลุ่มที่มีงานจักสานเข้ามาจำนวนมากจนผลิตไม่ทันจะได้ร่วมมือกัน เช่น บางกลุ่มมีงานบางกลุ่มไม่มีงานจะได้แบ่งปันงานกันทำ อยากให้รัฐบาลสนับสนุนกลุ่มที่มีอยู่แล้วให้ทำงาน ให้มีคุณภาพยิ่ง ๆ ขึ้นไป ไม่ใช่แต่ตั้งกลุ่มให้เขาแล้วขาดการส่งเสริม การที่รัฐตั้งกลุ่มให้เขาแล้ว ต้องดูด้วยว่ากลุ่มนั้นทำงานกันจริงไหม ไม่ใช่ว่าต้องการจัดตั้งกลุ่ม เพื่อรอรับเงินอุดหนุนจากรัฐอย่างเดียว

ให้หน่วยงานของรัฐที่รับผิดชอบกลุ่มอาชีพต่าง ๆ ตรวจสอบคุณสมบัติของกลุ่มอาชีพนั้นๆ ว่าเขาทำกันจริงไหมและจึงประกาศแต่งตั้ง ไม่ใช่ว่าเขาทำรายงานมาว่ารวมตัวกันผลิตงานขึ้นมาแล้วอยากให้รัฐแต่งตั้งกลุ่มให้ แต่รัฐไม่ได้ตรวจสอบอย่างแท้จริงก็ตั้งกลุ่มให้เขา ในการจัดตั้งกลุ่มของให้มีระเบียบให้มากหน่อย

การสัมภาษณ์

ประธานศูนย์ฯ (สนม สมงาม, สัมภาษณ์, 1 พฤษภาคม 2553) กล่าวว่า “มีปัญหาด้านการผลิตสินค้าไม่ได้ตามลูกค้าต้องการ เพราะช่วงฤดูฝนไม่สามารถตัดไม้ไผ่ลงมาจักสานได้มาก และงานที่ลูกค้าต้องการก็จะเป็นช่วงฤดูนี้ ลูกค้าจะสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ไว้ขายช่วงเทศกาลใกล้ปีใหม่ ปัญหาและอุปสรรคที่เกี่ยวกับการผลิตและระยะเวลาการผลิตมีไม่มากพอ เช่น ลูกค้าต้องการของจำนวนมาก แต่ระยะเวลาในการผลิตลูกค้าจะให้เราน้อยทางศูนย์ฯเราก็ตรับงานไม่ได้ ถ้ารับงานไปแล้วกลัวไม่เสร็จตามระยะเวลาที่ลูกค้ากำหนด ทางลูกค้าก็จะเสียหาย ทางศูนย์ฯ ของเราก็จะเสียหาย จะถูกกล่าวหาว่าไม่รับผิดชอบงาน งานจักสานไม้ไผ่ของเราเป็นงานละเอียดอ่อนมากจะใช้แรงงานคนทำเครื่องจักรช่วยได้ไม่มากนัก จึงเกิดปัญหาด้านการผลิตสินค้าไม่ทันเวลา สมาชิกศูนย์ฯของเรามีมากก็

จริงแต่ยังมีบางคนขาดทักษะในการผลิตที่แตกต่างกัน เช่น สมาชิกบางคนผลิตตะกร้าเป็นบางคนทำไม่เป็น และงานที่ลูกค้าต้องการบางครั้งต้องการสินค้าชนิดอื่น เช่น แจกันสานลายไทย และก็มีลวดลายหลายแบบ ทำให้สมาชิกบางท่านทำไม่เป็น จึงต้องมีการฝึกหัดแต่ต้องใช้เวลาการฝึกหัดระยะหนึ่ง บางครั้งไม่ทันเวลาลูกค้าเร่งมาก เราจึงแบ่งสมาชิกให้ทำงานแบบที่ตัวเองทำเป็นและถนัดทำ”

ประธานศูนย์ฯ กล่าวว่า “อยากให้รัฐช่วยประสานงานกับกลุ่มต่าง ๆ ให้ช่วยเหลือกลุ่มที่มีงานจักสานเข้ามามากจนผลิตไม่ทันจะได้ร่วมมือกัน เช่น บางกลุ่มมีงานบางกลุ่มไม่มีงานจะได้แบ่งปันงานกันทำ อยากให้รัฐบาลสนับสนุนกลุ่มที่มีอยู่แล้วให้ทำงาน ให้มีคุณภาพยิ่ง ๆ ขึ้นไป ไม่ใช่แต่ตั้งกลุ่มให้เขาแล้วขาดการส่งเสริม การที่รัฐตั้งกลุ่มให้เขาแล้ว ต้องคิดว่ากลุ่มนั้นทำงานกันจริงไหม ไม่ใช่ว่าต้องการจัดตั้งกลุ่ม เพื่อรอรับเงินอุดหนุนจากรัฐอย่างเดียว”

“อยากให้หน่วยงานของรัฐที่รับผิดชอบกลุ่มอาชีพต่าง ๆ ตรวจสอบคุณสมบัติของกลุ่มอาชีพนั้น ๆ ว่าเขาทำกันจริงไหมและจึงประกาศแต่งตั้ง ไม่ใช่ว่าเขาทำรายงานมาว่ารวมตัวกันผลิตงานขึ้นมาแล้วอยากให้รัฐแต่งตั้งกลุ่มให้ แต่รัฐไม่ได้ตรวจสอบอย่างแท้จริงก็ตั้งกลุ่มให้เขา ในการจัดตั้งกลุ่มของให้มีระเบียบให้มากขึ้น ไม่ใช่เห็นกลุ่มอื่นเขามีงานเข้ามามาก็อยากจัดตั้งบ้าง ทำนิด ๆ หน่อย ๆ เพื่อรอรับเงินอุดหนุนของรัฐเข้าหมู่บ้านของตนเอง”

ประชาสัมพันธ์ศูนย์ฯ กล่าวว่า “แนวทางการแก้ไขปัญหาหาระบบการผลิต คือ ซื้อเครื่องอบไม้ไผ่ด้วยหน้าฝนจะเป็นอุปสรรคมาก ไม้ไผ่ที่ขนส่งจากจังหวัดจันทบุรี จังหวัดตราด ค่อนข้างลำบากและไม้ไผ่ช่วงนี้จะมีน้อย เพราะหน้าฝนจะไม่ค่อยมีใครไปตัดไม้ไผ่บนภูเขา ลำบากและอันตรายมาก ดังนั้น ราคาไม้ไผ่ช่วงนี้จะแพง มีน้อยและมีมอดกัดไม้ไผ่มาก ทางศูนย์ฯ จึงเห็นความสำคัญในการดูแลดูคูปอย่าง ไม้ไผ่เอาไว้ โดยให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องจัดซื้อเครื่องอบไม้ไผ่”

สรุปได้ว่า ปัญหาด้านการผลิตสินค้าไม่ได้ตามลูกค้าต้องการ งานที่ลูกค้าต้องการบางครั้งต้องการสินค้าชนิดอื่น เช่น แจกันสานลายไทย และก็มีลวดลายหลายแบบ ทำให้สมาชิกบางท่านทำไม่เป็น ปัญหาและอุปสรรคที่เกี่ยวกับการผลิตและระยะเวลาการผลิตมีไม่มากพอลูกค้าต้องการของจำนวนมาก แต่ระยะเวลาในการผลิตลูกค้าจะให้เราน้อยทางศูนย์ฯเราก็รับงานไม่ได้ ถ้ารับงานไปแล้วก็ไม่เสร็จตามระยะเวลาที่ลูกค้ากำหนด ทางลูกค้าก็จะเสียหาย ทางศูนย์ฯ ของเราก็จะเสียหาย