

การอภิปราย สาขาคหกรรมศาสตร์

เรื่อง

หัตถกรรมไทยก้าวไกลในต่างแดน

วิทยากร

คุณจิราภรณ์ ตูยานนท์

ผู้อำนวยการศูนย์พัฒนาผลิตภัณฑ์ กรมส่งเสริมการส่งออก

คุณณรงค์ศักดิ์ ผ้าเจริญ

อุปนายกสมาคมผู้ผลิตและผู้ส่งออกสินค้า หัตถกรรมภาคเหนือ

คุณเดือนใจ ทาวรรพานิช

ผู้ประกอบการดอกไม้ประดิษฐ์

ผู้ดำเนินรายการ

รศ.สุวิทย์ รัตนานันท์

ภาควิชาคหกรรมศาสตร์ คณะเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

วันที่ 6 กุมภาพันธ์ 2544 เวลา 10.00 - 12.00 น.

ณ อาคารศูนย์เรียนรวม 3 ห้อง 202 มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

การอภิปราย สาขาคหกรรมศาสตร์ เรื่อง "หัตถกรรมไทยก้าวไกลในต่างแดน"

รศ.สุวิทย์ รัตนานันท์

เป็นโอกาสอันดีมากที่เราได้วิทยากรในสามขั้นตอนของขบวนการของการส่งออก ขั้นตอนแรกเราได้ทำวิทยากรที่เป็นเจ้าของบริษัทเอกชนที่ผลิตสินค้าของตัวเอง และท่านที่สองเป็นองค์กร สมาคม ซึ่งอันนั้นก็อีกขั้นตอนหนึ่ง และขั้นตอนสุดท้าย เป็นระดับประเทศเลยคือกรมส่งเสริมการส่งออก ขอแนะนำท่านแรกคือ คุณเดือนใจ ถาวรพานิช ท่านเป็นกรรมการผู้จัดการบริษัท Thai Artlon Manufactory และบริษัท KR Collection จำกัด เป็นเจ้าของผลิตภัณฑ์ดอกไม้ประดิษฐ์ ต้นคริสต์มาส ซึ่งทำจาก PVC และตุ๊กตาผ้า ท่านเคยเป็นอาจารย์ที่ธรรมศาสตร์มาก่อน สอนวิชาประวัติศาสตร์ คณะศิลปศาสตร์ และท่านได้ไปเรียนต่อปริญญาโททางภูมิศาสตร์มาด้วย ที่ Oklahoma York Oklahoma ท่านเป็นอาจารย์ที่คณะศิลปศาสตร์มาถึง 15 ปี ก่อนที่ท่านลาออกมาทำตุ๊กตา ต่อมาก็มาร่วมลงทุนกับประเทศได้วันทำต้นไม้และดอกไม้และก็เป็นพวกสิ่งประดิษฐ์ต่างๆ จนมาถึงทุกวันนี้ประมาณ 20 ปี แล้ว ขอแนะนำ **คุณเดือนใจ ถาวรพานิช** ท่านที่สอง ท่านมาจากเชียงใหม่ **คุณณรงค์ศักดิ์ ผ้าเจริญ** ท่านเป็นกรรมการผู้จัดการบริษัท King Collection จำกัด ท่านดำรงตำแหน่งเป็นอุปนายกสมาคมผู้ผลิตและส่งออกสินค้าหัตถกรรมภาคเหนือ ท่านได้มีประสบการณ์มากมาย ท่านจบหลักสูตรการตลาด จากมหาวิทยาลัยกรุงเทพ หลักสูตร International Marketing และหลักสูตรการพัฒนาธุรกิจใหม่ New Business and Product Development ที่ Perch University และหลักสูตรการจัดทำและพัฒนาแผนธุรกิจหลักสูตรพิเศษขององค์การความร่วมมือระหว่างประเทศ GTC หรือ GTZ เพิ่ม ปัจจุบันท่านดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการบริษัท King Collection จำกัด กรรมการบริษัท Stand Holding จำกัด กรรมการบริหารบริษัท Export Co-op Retail Center จำกัด และอุปนายกฝ่ายวิชาการสมาคมผู้ผลิตและผู้ส่งออกหัตถกรรมภาคเหนือ ท่านจะมาพูดในภาพรวมๆ ขององค์กรที่รวมตัวกันขึ้นมาเพื่อส่งสินค้าออก miko ยังเป็นอาจารย์พิเศษ MBA ในเรื่องของ International Marketing ของ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ และท่านสุด **คุณจิราภรณ์ ตูลยานนท์** ปัจจุบันท่านเป็นผู้อำนวยการศูนย์พัฒนาผลิตภัณฑ์ สำนักบริการส่งออก กรมส่งเสริมการส่งออก ประวัติการทำงาน ขอกล่าวโดยย่อ ท่านเคยเป็นหัวหน้างานการเงินกองทุนส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ สำนักงานเลขานุการกรมพาณิชย์สัมพันธ์ และหัวหน้างานพัฒนาผลิตภัณฑ์และการบรรจุหีบห่อเพื่อการส่งออก ศูนย์บริการส่งออกกรมพาณิชย์สัมพันธ์ เคยเป็นผู้ช่วยผู้อำนวยการสำนักพัฒนาผลิตภัณฑ์และการออกแบบเพื่อการส่งออก กรมส่งเสริมการส่งออก ท่านได้ผ่านการดูงานต่างประเทศมากมาย ท่านเคยเป็นวิทยากรสถาบันการค้าสากล ด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์และการบรรจุหีบห่อเพื่อการส่งออก เคยเป็นกรรมการวิชาการพิจารณามาตรฐานขนาดหีบห่อผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมขนส่ง สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม และวิทยากรด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ เป็นประธานกรรมการ

ตัดสินใจการประกวดผลิตภัณฑ์และการบรรจุภัณฑ์เพื่อการส่งออก ก็ได้รับทราบประวัติของวิทยากรทุกท่านแล้ว ทำให้เกิดความภาคภูมิใจในการอภิปรายในครั้งนี้ว่าคงได้ความรู้จากท่านมากทีเดียว ขอเรียนเชิญวิทยากรท่านแรกได้กล่าวถึงสินค้าของท่านและความเป็นมาเป็นไปว่าท่านเป็นอย่างไรมาก่อนและทำไมท่านถึงมาอยู่ในกิจการอันนี้และกิจการอันนี้ของท่านก้าวไกลไปในต่างแดนแค่ไหนแล้ว

คุณเตือนใจ ถาวรพานิช

สวัสดิ์ค่ะท่านอาจารย์นิสิตนักศึกษา และทุกท่านที่ให้ความสนใจในการสัมมนาวันนี้ ถ้าถามว่าตอนนี้ชีวิตตอนไหนที่มีความสุขที่สุด ก็ตอบว่าตอนที่เป็นอาจารย์มีความสุขที่สุด แต่ถ้าถามว่าชีวิตตอนไหนที่ยากเป็นก็ยังไม่อยากเป็นชีวิตตอนนี้ ทั้งๆ ที่ปัญหามากมาย อาจารย์ยังบอกว่าวันนี้อาจารย์ให้มาพูดเรื่องหัตถกรรมก้าวไกลเพื่อการส่งออกไม่ได้ให้มาพูดเรื่องมีปัญหอะไรในหัตถกรรม เพราะฉะนั้นถ้าต้องเชิญชวนกันเข้ามาทำหัตถกรรม ช่องว่างในการทำหัตถกรรมก็ยังมีอยู่เสมอ ช่องว่างในการประดิษฐ์ก็ยังมีอยู่เสมอ ขึ้นอยู่กับว่าเราสนใจอะไร เราสนุกกับสิ่งไหน ชีวิตนี้ขอให้เริ่มต้นด้วยความสนุก อย่าไปหวังว่าจะรวยก็ล้าน ฉะนั้นอย่าให้ความสนใจกับเรื่องเงินจนเกินไป สนใจว่าเราทำอะไรได้เราสนุกที่จะทำ ขณะเดียวกันชีวิตประจำวันขอให้มีความสุขบ้าง ถ้าเมื่อไหร่เราคิดตรงนั้นเราจะทำทุกอย่างอย่างทุ่มเทและให้หัวใจ และก็นำมาซึ่งสินค้าของตัวเองกับสินค้าของจีนแดง ก็เหมือนๆ กันแต่ของเราดีกว่าของจีนแดง สรุปว่าเราใส่ใจในงาน แต่ของจีนแดงเขาสักแต่ว่าทำๆ ให้มันเยอะเข้าไว้ แล้วขายให้ราคามันถูกๆ เพื่อจะขายให้ได้จำนวนมากๆ แต่เราทำอย่างนั้นไม่ได้ ผลก็คือต้องยอมรับว่าเราอยู่ในจุดไหน บ่อยครั้งที่นั่งลงและมองว่าเราอยู่ในจุดไหนของการทำงาน เราก็สรุปได้ว่าเราก็ปรับตัวเองให้เราอยู่ได้ เพราะฉะนั้น 20 ปี ที่ผ่านมาฝนตกแดดออกเราผ่านมาแล้วทั้งนั้น ไม่มีอะไรที่จะกระทบกระเทือนอีกต่อไปในการที่จะดำรงธุรกิจนี้ ยกเว้นแต่ว่าสักวันหนึ่งจะต้องเลิกเพราะมันอยู่ไม่ได้จริงๆ แต่สำหรับผู้ที่จะเริ่มต้นโอกาสมีเสมอ เมื่อเริ่มต้นอย่างที่บอกอย่าหวัง อย่าคิด เราไม่ใช่ไม่คิดไม่หวัง แต่อย่าไปตั้งความหวังให้มันเป็นจริงเป็นจังค่อยๆ ทำไปแล้วดูว่าตัวเรา能不能ไปได้สักแค่ไหน แล้วก็ไม่ต้องรีบร้อนที่จะไปมีอะไรที่ไหน มีงานแสดงสินค้าที่ไหนคุณต้องเดินวันนี้อย่างไร ไม่ว่าจะเป็นแฟร์ในเมืองไทยหรือแฟร์ในต่างประเทศ หรือแม้แต่จตุจักร เรานึกว่าวันนี้ทำอะไรขายดี นึกอะไรไม่ออกไปเดินจตุจักร จตุจักรตอนหลังๆ เป็นที่ที่หน้าแปลกมาก ถ้าคุณเข้าไปในล็อกที่ 16 หรือ 17 หรืออะไรตรงแถวๆ นั้น โครงการขายผ้าไหมสิ่งที่คุณเห็นและจะประทับใจในฐานะที่เป็นผู้ทำดอกไม้จะเดินแถวๆ นั้นเพราะว่าสีของชาวบ้านตอนหลังๆ ชาวบ้านทำไมยอมผ้าได้เก่งยอมผ้าไหมได้สวย เพราะฉะนั้นก็จะเริ่มต้นในการทำของตัวเอง ในการทำธุรกิจ ผลิตภัณฑ์ ก็คือ ทำตุ๊กตาผ้า เราไม่สามารถขายตุ๊กตาเดียวได้อีกต่อไป ตุ๊กตาเฉยๆ ขายไม่ได้ ก็ต้องหันมามีส่วนอื่นเป็นส่วนประกอบ และเมื่อขายตุ๊กตาแล้วในที่สุดเราไม่ใช่ Toy เรากลายเป็น Gift ต้องมีชิ้นส่วนอื่นประกอบ เพราะอะไรถ้าชิ้นเราทำตุ๊กตาตัวโดดเดี่ยว เพื่อนก็ทำได้ แต่ถ้าเมื่อไหร่เราใส่ Accessories เข้าไปใส่อะไรต่อมิอะไรเข้าไปเราก็ไม่เหมือนคนอื่น เพราะฉะนั้นสิ่งเหล่านี้มันก็ค่อยๆ พัฒนาตัวมันเองไปเรื่อยๆ เพราะฉะนั้นท่านจะเริ่มต้นจากตรงไหน ท่านจะเริ่มอย่างไรไม่ได้เป็นของ

ยากเลย สมมุติท่านอยากจะทำตุ๊กตาตัวนี้ ท่านไปซื้อมาเลย mjko ตัวนี้มันอยู่ในตลาดขายได้ แม้จะสู้ของจีนแดงไม่ได้ แต่ของจีนแดงก็ไม่สวยเหมือนของเรา เป็นสิ่งที่เราจะเอาไปเสนอขายที่ Frankfurt อาจขายไม่ได้มากมายเป็น 10 ตัว คอนเทนเนอร์ เหมือนในอดีตแต่มันก็ยังอยู่ เพราะฉะนั้นก็ต้องมีรายละเอียดให้มากขึ้น สีล้นอะไร ต่างๆ ให้มากขึ้น ยกกระต๊อบผลิตภัณฑ์ที่จะอยู่ได้ เพราะฉะนั้นผลิตภัณฑ์นั้นเป็นสิ่งที่เราต้องเสาะแสวงหา สมมุติคุณอยากจะทำอะไรสักอย่างคุณซื้อมาเลย คุณบอกคุณชอบทำอันนี้ คุณถนัดอันนี้คุณก็อปไปเลย 1 set แต่หลังจากที่คุณก็อปไปแล้ว ดิฉันบอกได้อย่างเลยว่าสิ่งที่你也ก๊อปมานี้คุณขายไม่ได้เลย เพราะของในตลาดที่คุณเห็น ของเหล่านั้นเก่าไปแล้ว แต่ถ้าคุณเอาตุ๊กตาตา - ยายมาหนึ่งคู่ แล้วคุณก็เปลี่ยนหมวกยายเพราะตอนนี้หน้าหนาว พอหน้าร้อนยายต้องแก้ผ้าถุงกระโจมอก เพราะฉะนั้นคุณต้องเปลี่ยน product เมื่อคุณเปลี่ยนคุณได้สิ่งใหม่แล้ว คุณไม่ได้ก็อปเขาแล้ว บางคนถือศักดิ์ศรี ก๊อปไม่ได้ ไม่ก๊อปต้องไม่มองผู้อื่น เพราะฉะนั้น คุณจะเริ่มต้นทำอะไรคุณก็ทำ คุณทำเสร็จแล้วก็อ่อนน้อมถ่อมตนสักนิดว่าใครจะวิเคราะห์วิจารณ์ อย่างไรไปเปิดงานแสดงสินค้าครั้งแรกที่ Frankfurt ฝรั่งเศส เขาก็เดินเข้ามาในร้าน เขาจับตุ๊กตาเรานี้วิจารณ์ทุกตัวๆ เรียกว่าหมดเปลือกเหมือนกันไม่มีอะไรเหลือเลยนะ แต่เรารู้สึกว่าคุ้ม

ถ้าเขาวิจารณ์แล้วเขาจะบอกว่าอะไรคือสิ่งที่ควรจะทำอะไรคือสิ่งที่ไม่ควรจะทำ เพราะฉะนั้นจากงานนั้นก็เลยได้ความรู้กลับมา สิ่งที่คุณจะต้องไม่คิดเลยในการเริ่มประกอบการ ก็คือ อย่าไปคิดว่าใครเขาเปรียบ มองว่าใครที่เขามาค้าขายกับเรา ถ้าเขาไม่ได้กำไรจากเราหรือเขาไม่ได้ผลประโยชน์จากเราเขาจะมาทำไม เพราะฉะนั้นจะยอมให้คนเขาเปรียบเสมอ แต่มองว่าที่เขาเขาเปรียบไปแล้วเรายังเหลือสักสิ่งหรือเปล่า ถ้าเหลือสักสิ่งหรือ 50 สตางค์ก็ขายไป นี่คือนี่ที่ควรจะต้องระลึกเอาไว้ หลังจาก Product เสร็จเรียบร้อยแล้ว สมมุติว่ารอบนี้ไปใหม่ ต่อไปนี้ใครจะมาว่าเรา copy ใคร หรือใครทำอะไรจะพูดถึงสิ่งเหล่านี้ไม่ได้อีกต่อไป มาถึงพ้อยท์ที่สองที่เราจะมาดูคือเราจะต้องดูราคา เราอย่าไปมองในตลาดว่าตุ๊กตาตัวนี้ขายในตลาด 500 บาท 25 บาท หาร 500 บาท เท่ากับ 20 เหรียญ ถ้าตุ๊กตาตัวนี้ส่งไปขายเมืองนอกโดยเราบอกราคาว่า 20 เหรียญ ฝรั่งบอกว่ายี่สิบเหรียญคุณนอนอยู่กับบ้านไม่ต้องทำอะไรหรือไม่คุณก็ต้องขายอยู่แถวนี้ คุณไม่ต้องไปไหน เพราะราคาคุณต้องคิดต้นทุนจริงๆ แล้วคุณต้องออกมาเลยว่าวัตถุดิบของคุณราคาเท่าไร อะไรเท่าไร คุณจะเอากำไรสักเท่าไร 20% เป็นส่วนมาก ถ้างานหัตถกรรมใหม่ๆ คุณร้อยละร้อยไม่รู้เรื่องเลย ตอนนั้นทำทีละ 500 ตัว 800 ตัว ไม่ได้ทำเป็นหมื่น ฉะนั้นถ้าจะขายได้สูงแต่ปริมาณการผลิตของเราน้อยก็ได้เงินแค่นั้น วิธีตั้งราคาก็ไม่ต้องคิดอะไรมาก คุณคำนวณไปเลยว่าวัตถุดิบของเราเท่าไรบวกค่าแรงเท่าไร ค่าต้นทุนของการส่งออกเท่าไรอะไรเท่าไรแล้วคุณก็คูณไปจะเอากำไรเท่าไร 20 % 30 % ถ้างานหัตถกรรมส่วนมากจะอยู่ที่ 50 หรือ 60 % ต่ำกว่านี้ไม่ได้ แต่เดี๋ยวนี้อย่างต่ำเราจะสู้จีนแดงไม่ได้ เพราะฉะนั้นถึงบอกว่าขณะนี้ราคาถูกคุมโดยตลาดของจีนแดง ดอกไม้ประดิษฐ์ในจีนแดงก็ทำได้ดีกว่าเรา ฉะนั้นที่เราเคยภาคภูมิใจว่าดอกไม้ประดิษฐ์เราเป็นเบอร์หนึ่ง นี่ลืมไปได้เลย ฝรั่งเศสเขาไปพัฒนากับจีนแดง เพราะค่าแรงถูก และจีนแดงทำได้ดีกว่าเรา แต่ก็ไม่ได้หมายความว่าช่องทางใน

การดำเนินธุรกิจของเราจะไม่มี ถ้าเราให้ราคาที่ดี ราคาที่ถูกต้องเราไม่ได้ขายที่ละตู้คอนเทนเนอร์ ไม่ว่าลูกค้าซื้อเท่าไรเราขายทั้งนั้น แต่เงินแดงเขาว่า คุณจะเอาราคาเท่านี้คุณต้องซื้อ 1 ตู้ คุณจะเอาราคานี้ต้องซื้อ 2 ตู้ ของเรานี้ถ้าบอกว่าจะเอา 1 ตู้ 2 ตู้ 3 ตู้ เราก็เสร็จไปแล้ว อย่างที่ทำอยู่ในอดีตเราจะทำไม่ได้ แต่ในปัจจุบันเราจะทำได้ ต่อไปว่ามาถึงตลาดไหน เดี่ยวรายละเอียดคุณจิราภรณ์ก็คงจะพูดให้ฟัง ตลาดที่ว่าเริ่มต้นจากง่าย ๆ ก็ไปตั้งขาย ขายตรงไหนก็ได้ขอให้มีคนซื้อ ถ้าคนซื้อแล้วเราก็จะได้มาฝึกฝนตัวเราแล้วก็ทำไปเรื่อย ๆ ประเด็นต่อไป ก็คือ การที่ว่าจะโฆษณาอย่างไร อะไรอย่างไร ทำไมจะขายตัวสินค้านี้ได้ คำตอบก็คือ สินค้าหัตถกรรม ไม่ต้องโฆษณาชนิดลดแลกแจกแถม เพราะสิ่งเหล่านี้ทำไม่ได้ และการขายส่งออกก็ไม่ได้มีการลดแลกแจกแถม จะขายเท่าไรก็ขาย จะถูกเท่าไรก็ถูก จะซื้อกันปริมาณเท่าไร และราคาเท่าไรก็ว่ากันสรุปได้ว่าถ้าจะให้ขายสินค้าได้ ต้องทำ product ให้เตะตาลูกค้า ทำสินค้าขึ้นมาเสร็จตั้งเรียงกันให้หมดเลยแล้วถามตัวเองว่าตัวไหนสวยที่สุด ตัวไหนสวยรองลงมา จะตั้งราคาเท่าไรก็ว่าไป

เมื่อผ่าน 4 Proceed มาได้ คือ หนึ่ง product การผลิต สอง เสนอราคาถูกเดียวลูกค้าก็มาเอง ถ้าเราลดได้เราก็ลดจนเขาซื้อ เสร็จแล้วก็ไปตลาด คุณก็เลือกเอาว่าคุณจะไปตรงไหนเมืองไทยมีข้อเสีย คนไทยพอทำอะไรขึ้นมานั้นจะต้องส่งออก จริงๆแล้วไม่ใช่ คุณต้องค่อยๆพัฒนาตัวเองขึ้นมาก่อน จนกว่าคุณจะมีกำลังผลิตพร้อมเพื่อส่งออก เขาไม่ได้ซื้อที่ละ 10 ตัว 2 โหล 3 โหล ถ้าเจอเอาฟรีบางทีเขามาสั่งเราตกใจเลย เขาซื้อที่ละหมื่นบางทีมาสั่งเสร็จเราไม่แน่ใจนะ ลูกค้าก็ถามมาเลยว่าทำไมฉันสั่งคุณหมื่นก็คือหมื่น ทำไมคุณไม่ทำ คุณเชื่อมั๊ยว่าเป็นอย่างนั้นจริงๆ ถ้าสินค้าเราเข้าตากรรมการจำนวนมันไปได้มหาศาล แต่ในปัจจุบันนี้ product ชีวิตมันสั้นลง เมื่อก่อนตัวนี้เราขายมาได้เป็น 10 ปี แต่ตุ๊กตาตัวนี้เปลี่ยนรูปแบบ เราไม่ต้องไปวิตกกังวลมัน เช่นเดียวกับเรื่องของการโฆษณา ทุกปีต้องไปนั่งคิด เหมือนนักเรียนไม่มีผิดเลย

ขอแนะนำอีกนิดถ้าปัจจุบันนี้เราต้องนำเข้าวัตถุดิบมาอย่างที่ดีฉันทำอยู่ ถึงไม่ใช่สิ่งที่ดีก็ตาม ในเมืองไทยมีวัตถุดิบที่จะทำอะไรได้ก็มี กระดาษสา, ดอกโสน, ดอกกระถิน ลูกกระถิน มะพร้าว มะพร้าวนี้ทำได้ทุกอย่าง ถ้าใครสนใจงานหัตถกรรมอย่างแท้จริง ก็ไปดูงานแสดงสินค้าที่ฟิลิปปินส์ วัตถุดิบของเขาจะเหมือนเมืองไทย ฉะนั้นอย่างกระถินเขาจะเอามาฉีกแล้วก็แปะไปที่ลูกบอล แต่ใบกระถินต้องไม่กรอบ เพราะฉะนั้นต้องมีเคมี จริงๆแล้ว มหาวิทยาลัยหรือราชการ ก็ควรจะช่วยเหลือว่าทำอย่างไรที่จะ Preserve ไม่ให้มันเหี่ยวมันแห้ง หรือถ้าแห้งก็แห้งอย่างไม่มีมอดและเอามาใช้ติดประติมากรรมอะไรก็ได้ หรืออย่างใบลาน ไม่ทราบว่าเป็นใบลานหรือต้นตาล เก็บมาจากแถวโรงงาน มาให้ดูว่าฟิลิปปินส์เขาก็เก็บเอาสิ่งเหล่านี้มาประติมากรรมได้มากมาย หรือแม้แต่ก้านมะพร้าว ก็เอามาเป็นผลิตภัณฑ์ตัวหนึ่ง คือเขาก็ถักขึ้นมา เสร็จแล้วเขาก็เอามาพันเป็นกรวยหรืออะไรต่างๆ แล้วเขาก็ทาสีทอง ทำให้สวย เพราะฉะนั้นฟิลิปปินส์เป็นที่ๆ ควรจะไปดู หรืองานอะไรก็ตามแต่ที่เป็นงานแสดงสินค้า หรือจตุจักร อย่างที่บอกคุณก็ไปเดินดู แต่ก่อนที่จะทำ

อะไรก็ตามแต่ ศึกษาเสียก่อนว่าวัตถุดิบอันนี้มีมากแค่ไหน ถ้าวัตถุดิบมีมากก็ทำได้ ถ้าวัตถุดิบมีน้อยก็ไม่คุ้มที่จะทำ แต่ก็ไม่จำเป็นว่าจะทำไม่ได้ เราก็ก้าวไปก็ขายเท่าที่วัตถุดิบเรามี ลองดู

รศ.สุวิทย์ รัตนานันท์

อยากให้อาจารย์บอกถึงอุปสรรคที่โรงงานของอาจารย์ทำอยู่

คุณเตือนใจ ถาวรพานิช

มีอุปสรรคอย่างหนึ่งตลอดปี คือรัฐบาลนี้หลอกเราว่าให้ช่วยทำงานหัตถกรรมช่วยทำนั่นทำนี่ รัฐบาลลืมนึกไปว่าคนไทยคือชาวนา พอฝนตกถึงหน้านาคนงานก็ไปหมด คนงานเขาก็เป็นเจ้าของที่ดิน แล้วเขาก็ไปทำนาเขา เรื่องอะไรเขาจะต้องมานั่งทำงานโรงงานถูกมัยคะ เขาก็ไป พอเขากลับมาเขาก็ทำ พอถึงเวลาเทศกาลไม่ว่างงานบุญ งานกรฐิน งานแต่งงาน เขาหายไปทั้งหมู่บ้านเลย ซึ่งสิ่งเหล่านี้ดิฉันบอกตัวเองเลยว่า ถ้ารู้ว่าเขาเป็นอย่างนี้จริงๆเราคงไม่ทำ เราต้องไปหาที่ แน่ใจว่าคนเป็นคนงาน แต่ถึงกระนั้นคนงานไทยเดี๋ยวนี้เขาก็ไม่ได้ต้องการเป็นคนงาน เขาอยากไปทำอย่างอื่นมากกว่า เราบอกเขาว่าสินค้าเราจะตกเรือ เขาบอกไม่ได้หรอกวันนี้ยังไม่ได้ทำขนมไปวัดเลย ไม่ว่าสารทลาว สารทไทย เขาไปหมด เราจะไปบอกลูกค้าได้อย่างไร มันมีทุกปีเลย ปัญหาเราแต่ละปีไม่เคยซ้ำกันเลยนะ เราจะการันตีได้อย่างไรว่าปัญหานี้ปีนี้เกิดแล้วปีหน้าจะต้องไม่มี เพราะฉะนั้นคุณต้องทำตัวเบาๆ อย่าไปเครียดกับมัน สบายๆ แล้วก็ทำไป ก็คงจะถึงเป้าหมายหรือถึงฝั่งอย่าไปจริงจังกับมันมาก “เงินไม่ได้เป็นทั้งหมดของชีวิต และชีวิตทั้งหมดก็ไม่ใช่เงิน”

รศ.สุวิทย์ รัตนานันท์

รอบแรกก็ขอขอบพระคุณอาจารย์เตือนใจ นโยบายของท่านก็คือเข้าตำรา 4 P ก็คือ place, price, product, promotion ก็คือมี product ดีก่อน มีสถานที่วางสินค้าที่ดี มีราคาที่เหมาะสม และมีการโฆษณาที่ดีเยี่ยม สินค้าถึงจะไปได้ดี ท่านวิทยากรท่านที่สอง คงจะได้ดูในอีกรูปแบบหนึ่งของสินค้าส่งออก อันนี้ก็เป็นหัตถกรรมทางภาคเหนือ ซึ่งก็ขึ้นชื่อลือชามานานแล้วเหมือนกัน ขอเรียนเชิญ คุณณรงค์ศักดิ์ ผ้าเจริญ อาจารย์จะมี notebook มา present ด้วย

คุณณรงค์ศักดิ์ ผ้าเจริญ

วันนี้ดีใจมากๆ ที่ได้มีโอกาสอีกครั้งที่ได้พูดถึงในทั้งสองส่วนที่ตัวเองมีความถนัดอยู่แล้ว คืออันแรก ส่วนที่เป็นผู้ถ่ายทอด ผู้สอน ผู้ให้ และให้จริงๆ ให้หมดเลย อีกส่วนหนึ่งก็พูดถึงอาชีพของตัวเองด้วย คือสิ่งที่ทำอยู่ปัจจุบัน และก็เป็นที่ประเทศไทยกำลังต้องการมากๆ คือการกู้ชาติครั้งใหม่ และก็เป็นอย่างที่ท่านอาจารย์เตือนใจพูดว่าเงินไม่ใช่ประเด็นสำคัญในชีวิต และชีวิตสูงสุดไม่ใช่เงิน เคยคุยกับท่าน ผอ. ศูนย์

พัฒนาสินค้า คุณจิราภรณ์ เหมือนกันว่าข้างหลังเรานี่คือคนงานหมื่นกว่าคน ถ้าสามารถสร้างงานได้อีกหมื่นกว่าคนมีงานทำเท่ากับว่าจะต้องเกี่ยวข้องกับอีกหมื่นครอบครัวในหมื่นครอบครัวถ้ามีเด็กได้ไปโรงเรียนสัก 8,000 คน หรือ 5,000 คน เราสร้างคนดีได้อีก 5,000 คน ในสังคมเหมือนกันและอีกอย่างหนึ่งเงินตราที่ทำอยู่ที่ได้รับมาก็คือเงิน US\$ เงินยูโร เงินเยน อะไรต่างๆ ก็กลับมาเป็นทุนสำรองในประเทศ เพื่อเป็นการต่อฐานใหม่สร้างฐานใหม่อีกทีหนึ่ง นั่นคือสิ่งที่ได้คาดหวังไว้ ก่อนอื่นขออนุญาตเพราะมาในนามสมาคม ที่เชียงใหม่จะมีสมาคมผู้ผลิตและผู้ส่งออกสินค้าหัตถกรรมภาคเหนือ เป็นสมาคมเลยทั้งหมด 144 โรงงาน คนงานก็รวมกันแล้วหมื่นกว่าคน ค่อนข้างถือว่าร่วมมือร่วมใจกันอย่างดี และได้รับการสนับสนุนเป็นอย่างดีจากกรมส่งเสริมการค้าส่งออกมาโดยตลอด อย่างไม่กี่ปีก่อนที่ผ่านมาท่านรองอธิบดีก็เพิ่งไป ก็เลยนำเสนอแผนของทางสมาคมว่าในปี 2001-2002 จะทำอะไรกันบ้าง มีกิจกรรมอะไรบ้าง และทิศทางของสมาคมจะไปทางไหนบ้าง อันนี้จะให้ดูภาพกว้างๆ ของสมาคมว่าทำอะไรกันอยู่ เพราะในปัจจุบันถือว่าเป็นโลกสมัยใหม่ไปแล้ว โลกของ IT โลกของ information คำว่าหัตถกรรมในปัจจุบันนี้คือความดั้งเดิม คืองานที่ทำด้วยมือของเรา และผ่านมามากหลายช่วงคนแล้ว ปัจจุบันเชียงใหม่ถือว่าเป็น Generation ที่สามของการทำหัตถกรรม ซึ่งถือว่าค่อนข้างดีมาก ตรงนี้เองที่ทางสมาคมได้มีการพัฒนาและมีการทำกิจกรรมต่างๆ อย่างต่อเนื่อง คำว่าหัตถกรรมอย่ามองว่าเป็นเรื่องเล็กๆ ไม่ใช่เรื่องเล็กๆเลย เรื่องใหญ่มาก จริงๆแล้วเป็นพื้นฐานของเราที่จะนำมาทำรายได้ให้มีความสุขในชีวิต ซึ่งตัวเลขเดียวท่าน ผอ. คงจะบอกว่าตัวเลขจริงๆ หัตถกรรมเราส่งออกก็หมื่นล้าน ลองฟังดูไม่ใช่ล้านสองล้านเป็นหมื่นๆหลายหมื่นล้าน เดียวท่านลองฟังเมื่อก่อนหากจะมองถึงอิเล็กทรอนิกส์ที่เป็นอุตสาหกรรมเป็นอะไรที่มันใหญ่โตแต่เราได้แค่ส่วนเล็กๆ มาแต่ที่พวกเราทำอยู่ทุกวันนี้ เรียกว่า ทุกๆ เซ็นต์ที่เราได้คืนกลับเข้ามาบ้านถึงมือเราทั้ง 100 % เลย ไม่เฉพาะค่าแรงถูกๆ เราได้ทั้ง 100 % ตกถึงทุกๆคนในชุมชนในหมู่บ้านในจังหวัดในประเทศหมดเลยทุกบาททุกสตางค์เหมือนกัน ก่อนอื่นขอให้ดูว่าทางสมาคมจะมีอะไรบ้าง เผื่อท่านใดสนใจจะเข้าร่วมกับทางสมาคมร่วมกับกิจกรรมทางสมาคม หรือว่าจะเริ่มต้นแต่อย่างไม่มี product ไม่มีสินค้ายังไม่รู้จะระบายให้ใครหรือจะมีกรอบอย่างไรบ้าง หลายเรื่องที่จะบรรยาย หลายท่านที่บินตามไปถึงเชียงใหม่ไปนั่งอบรม สุดท้ายก็ประสบความสำเร็จพอสมควรแล้วส่งออกเดือนละก็หลายตู้เหมือนกัน บางท่านกล่าวว่าหัตถกรรมไม่ใช่ถึกหรือสลักง่ายๆ มันมีอะไรมากกว่านั้น ก่อนอื่นขอบอกว่าที่พวกเราทำกันในปัจจุบันต้องใช้ความรู้ความสามารถของคนรุ่นใหม่ที่ได้เรียนรู้ได้เห็นอะไรมาค่อนข้างพอสมควรแล้ว มาประยุกต์ใช้เพราะหัตถกรรมคือความดั้งเดิมของเราใช้ในชีวิตประจำวันหลายร้อยปีที่แล้วและนำขึ้นมาใช้ใหม่ ก็คือ เอาเทคโนโลยีเอาเรื่องความรู้ข่าวสารมาพัฒนาเพื่อแข่งขันในตลาดโลกให้ได้ด้วย อันดับแรกก็จะบอกให้เห็นภาพกว้างๆของสมาคม (ดูสไลด์) แผนนี้เป็นตัวกรอบของการวางวิสัยทัศน์ของทิศทางแผนงานของสมาคมในปี 2001 และปี 2002 อีก 2 ปีต่อไปข้างหน้าเราจะทำอะไรกันบ้างซึ่งตัวกรอบวิสัยทัศน์ ตรงนี้เราจะมุ่งประเด็นหลักไป 2 ส่วน ก็คือ หลักสามประสาน โดยการใช้สมาคมเป็นองค์กรกลาง ผู้อยู่ตรงกลางและพัฒนาชุมชนรอบข้างดึงเข้ามาพัฒนาเพื่อช่วยเหลือให้เป็นองค์กรรวมมากขึ้น มีการพัฒนาในทุกมิติของการทำงานทั้งหมด โดย

ยึดหลักแนวคิดหลักง่าย ๆ อีกอันหนึ่งที่เรายึดมาเป็นแนวกำกับเป็นปรัชญาหลักในการกำกับแผนงานของสมาคมใน 2 ปีข้างหน้า นั่นคือพระราชดำริของสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวที่ทรงแสดงพระราชดำริ 25 ปี แต่คนไทยเราลืมไปหรือว่าได้หยิบยกขึ้นมาใช้ แต่ในส่วนตัวหรือครอบครัวของผลใช้มาตั้งแต่ยุคนั้นแล้วตั้งแต่ท่านพูดใหม่ๆ เลย ก็หยิบขึ้นมาสอนกันชั่วลูกชั่วหลานมา จำได้ว่าคุณตาท่านเคยเล่าให้ฟังแล้วเรื่องนี้ นั่นคือเศรษฐกิจแบบพอเพียง ซึ่งอันนี้สำคัญมาก บังเอิญเป็นความโชคดีที่ทำธุรกิจแล้วไม่มีปัญหา คือธุรกิจเริ่มต้นจากการลงทุนศูนย์บาท จนถึงวันนี้ไม่เคยได้ลงทุนอะไรเลยก็ใช้ความรู้ความสามารถส่วนใหญ่ แล้วก็ไม่เคยกู้เงิน ประเด็นสำคัญเลยเพราะไม่อยากให้มันโตเร็วเกินตัวอย่างที่ท่านอาจารย์เตือนใจบอกไว้ว่าอันตรายเหมือนกันสำหรับข้อนี้ เรื่องการทำอะไรให้เกินตัว ปัจจุบันนี้ก็ค่อนข้างโชคดี อย่างน้อยก็เป็นการพิสูจน์ว่าทาง Exim Bank ทาง RSCP อะไรต่างๆ มาบอกจะให้เงินกู้บอกคุณณรงค์ศักดิ์ไปใช้เลยนะว่าที่ตรงไหนก็ได้ จะสร้างโรงงานตรงไหนก็ได้เดี๋ยวให้เงินกู้คุณจะเอากี่ล้านจะเอา 5 ล้าน 10 ล้าน คุณบอกมาเลยเดี๋ยวให้คุณทันทีวันนี้ บอกขอบคุณครับ ต้องขอขอบคุณมากๆ ที่ให้โอกาสแต่ว่าคงไม่ได้ใช้ เพราะว่าธุรกิจโตขึ้นมาจากในส่วนที่พอเพียงจริงๆ นี่คือเศรษฐกิจแบบพอเพียงจริงๆ บังเอิญว่าถูกสอนโดยฝรั่งเมื่อก่อนทำงานอยู่บริษัทอเมริกันสแตนดาร์ด ประเทศไทย ส่งออกพวกสุกษภัณฑ์และขายสุกษภัณฑ์ในเมืองไทยด้วยดูแลเรื่อง New Business Development และ New Product Development ก็บังเอิญว่าได้เรียนรู้วิธีคิดแนวคิดอย่างี่ฝรั่งคิดคือ ถ้าจะเปิดร้านก๋วยเตี๋ยวก็จะมองมุมไหนทำเล ไหนบนฟุตบาทที่มันดีหรือว่าห้องเช่าไหนตรงไหนดี โต๊ะก็โต๊ะยังไม่เคยคำนวณอย่างี่อาจารย์เตือนใจเคยบอกว่าลืมการคำนวณทั้งหมดเลย ซึ่งจริงๆ สิ่งดีของฝรั่งคือข้อนี้เอามาคิดอย่างเป็นระบบ อธิบายได้ด้วยตัวเลข ด้วยเหตุด้วยผล ถ้าเรามองว่าเราจะเปิดร้านก๋วยเตี๋ยวโต๊ะกี่ตัวเตาเอา ดูเอาจากห้องแถวว่ามันใหญ่มันกว้างแค่ไหน หรือมุมถนนใหญ่แค่ไหนไหนจะตั้งกี่ตัวก็ไปซื้อมาแค่นั้น เก้าอี้จะใส่โต๊ะหัวกี่ตัวก็นึกเอาเองแล้วแต่ใจฉันจะคิด ถ้วยชามก็ไปตะเกียบ ช้อนส้อมเท่าไรไม่รู้ ส่วนใหญ่จะเป็นแบบนี้ มาถึงยุคปัจจุบันจะทำอย่างนั้นไม่ได้แล้ว ต้องมีการเปลี่ยนแปลง ยิ่งเฉพาะต้องมาเกี่ยวข้องกับงานตรงนี้เรื่องของหัตถกรรม หัวข้อวันนี้จะเห็นได้ชัด หัตถกรรมไทยไปตลาดโลก จริงๆ แล้วมีภาพมีอะไรค่อนข้างมาก เป็นหัวข้อที่ใช้บรรยายสำหรับนักศึกษาปริญญาโทที่มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จะสอนเป็นอีกเรื่องหนึ่งไปเลยเป็นเรื่องของ Innovative Strategy เป็นเรื่องของกลยุทธ์ใหม่ๆ ที่จะใช้ในการส่งออก เน้นอย่างเดียวว่าเป็นหัตถกรรม ไม่เน้นว่าเป็น ทิว ต้นไม้ รัตนชาติ เพราะว่าสอนนักศึกษาในห้อง อยากให้เขาได้สัมผัสจริงๆ ให้นำไปทำได้จริงๆ ได้เกิดเป็นอาชีพจริงๆ ทำโรงงานรัตนชาติคงเป็นไปไม่ได้ ทำโรงงานทิวคงเป็นเรื่องยาก แต่ว่าทำหัตถกรรมขึ้นมาแล้ว พู่ว่านี่เขานั่งเครื่องบินไปเชียงใหม่ได้เลยไปเลือกเหมือนกับที่อาจารย์เตือนใจพูด ก็คือ ไปได้ 4 P เหมือนเดิม เอาที่ตัวเองรักตัวเองชอบ ได้สินค้ามาแล้วลองดูว่าเรารักมันจริงหรือเปล่า เราทำได้และขายได้หรือเปล่า ถ้าจะไปขายๆ ราคาเท่าไร คือต้องมี price structure โครงสร้างราคามีอีกมาก ถ้าไม่ได้ทดลองจริงๆ ก็ต้องไปถึงในตลาดแล้วนับถอยหลังกลับมาเลยว่าถึงปลายทางนะจุดขาย ขอเรียนให้ทราบเลยว่าที่อาจารย์เตือนใจพูดว่าตุ๊กตาตัวละ 500 บาท แล้วขายไม่ได้ ก็คือสมมุติว่าตลาดอเมริกา ผิดหรือถูกไม่แน่ใจแต่ดูตัวเลข แล้วที่

ใกล้เคียงกันส่วนใหญ่จะเป็นอย่างนี้ ถ้าเป็นราคา wholesale มีผู้ส่ง Buyer เข้ามาสั่ง ตึกตาตัวละ 500 บาท สมมติเป็น FOB Bangkok ก็แล้วกัน 500 บาท ณ ท่าเรือกรุงเทพฯ 500 บาท เมื่อไปถึงสหรัฐอเมริกา ตัวนี้จะถูกขายเป็นราคาขายส่งก่อนทันที ราคาขายส่งจะคูณด้วย 2.5 ถึง 3 สมมติคูณด้วย 3 เท่ากับ 1,500 บาท ต่อขึ้นไปอีกนิดเขาจะไปขายในร้านค้าปลีก ถึงมือผู้ซื้อคนสุดท้ายส่วนใหญ่จะคูณอีก 2 หรือ 3 ถ้าคูณแค่ 2 มันเป็น 3,000 บาททันที ถามว่าคนอเมริกันที่จะซื้อของตรงนี้นั้นคือ 3,000 บาท คือก็เหรียญ US\$ ถ้าหารออกมาแล้วคือ ณ วันนี้ หารด้วย 43 คนอเมริกันถือว่าตรงนี้สูงเกินไป ถ้าสามารถคำนวณทุกบาททุกสตางค์ได้นั้นคือโอกาสแรกแล้ว ขอใช้คำว่าประสบความสำเร็จอันดับเริ่มต้นแล้ว เริ่มต้นไปสอนชาวบ้านว่าราคาลำคัญมากต้นทุนต้องอธิบายให้ชัดว่าต้นทุนที่จะซื้อ ธุรกิจที่ทำคือหม้อไห เครื่องปั้นดินเผา เริ่มต้นทำที่เชียงใหม่ ที่ด้านเกวียนโคราชด้วย เริ่มต้นจากง่าย ๆ คือไปเดินดูไปหาสิ่งที่ชอบคล้ายๆกับท่านอาจารย์เตือนใจคือขับรถไปค้าขายคล้ายกันพอไปถึงบ้านชาวบ้าน ก็จะถามว่า pottery ใบนีราคาเท่าไร เขาก็จะบอกว่า pottery ใบนี ราคา 350 - 400 บาท ซึ่งตรงนี้ค่อนข้างลำบากใจเพราะเรารู้ว่าถ้าเราซื้อ 400 บาท เราเอาไปขายไม่ได้ในต่างประเทศ ฉะนั้นต้องคำนวณราคาให้ชัดออกไป ชาวบ้านบอกไม่สนใจขายเท่านี้ คุณจะซื้อก็ซื้อไม่ซื้อก็ไม่เป็นไร ก็พยายามหาแนวร่วม ไปในหมู่บ้านก็คุยกับเขาสร้างพันธมิตรก่อน พอได้เพื่อนมาสักคนหนึ่ง ก็พร้อมจะเดินหน้ากับเรา ก็บอกว่าจะซื้อจากคุณ pottery ใบนีเมื่อครู่ 350 บาท จะซื้อในราคา 180 บาท เขาบอกอาจารย์ ขาย 350 บาท ยังเจ็งเลยชีวิตไม่ดีขึ้นเลย แล้วอาจารย์มาบอกว่าจะซื้อ 180 บาท ยิ่งเจ็งไปใหญ่ ก็เลยบอกว่าเจ็งๆ จะคุยให้ฟัง คุณจะมี order เป็นพันหลอ เรียกพันหลอ เดือนหนึ่งมีอีกเดือนหนึ่งไม่มี หรือ 6 เดือนมี อีก 6 เดือนไม่มีเลย ซึ่งก็ไม่มีงานทำเลย ซึ่งถ้าใน 6 เดือนแรกหายไป 6 เดือนข้างหลังอีก แล้วติดหนี้อีก ธนาคารก็ปล่อยสินเชื่อ ให้ชาวบ้าน เพียงเขียนแผนธุรกิจมา อันชาวบ้านเซ็นอย่างเดียวธนาคารเขียนให้แล้วเรียบร้อย อันนี้คือสิ่งที่ไม่ถูกเหมือนกัน นี่คือวัฏจักรที่เกิดขึ้นจริงในบ้านเรา เราเลียงเรื่องนี้ไม่ได้มันเป็นเรื่องจริงที่มันเกิดขึ้น ก็พยายามบอกเขาใหม่สอนเขาใหม่ ว่าจะพิสูจน์ให้ดู เลยถามว่าคุณอยากได้รายได้เดือนละเท่าไร เขาบอกว่าพอใจที่จะมีรายได้เดือนละ 50,000 บาท เขาบอกว่าเดือนหนึ่ง เขาได้ 10,000 กว่าบาทเขาก็ดีใจแล้ว และถ้าชีวิตเขาฝันว่าเขาได้ 50,000 ต่อเดือน ก็บอกไม่เป็นไรเอาหมายเลขบัญชีคุณมา ผมก็เอาเงินให้เขาเลย 50,000 บาท แต่คุณต้องเชื่อ 1 เดือน ทำด้วยวิธีที่บอกแล้วเราจะจ่ายให้คุณในราคา 170 บาท ถ้ามันขาดทุนหรือถ้าไรคุณอย่ามาสนคุณมีกำไรแน่นอน 50,000 บาทอยู่ในกระเป๋าตั้งค์ เขาก็ลองทำตามดู เชื่อกันว่าเดือนนั้นเขาก็ได้ 50,000 บาทจากเงินที่ให้และบวกกับกำไรจากตัวที่ขาย 170 บวกอีก 50,000 บาท เขามีกำไรหนึ่งแสนบาทเขาบอกชีวิตนี้ไม่มีอีกแล้ว ไม่เคยคิดมาก่อน จบการศึกษาแค่ ป. 6 แต่ฝีมือดีมาก พอพิสูจน์ได้แล้ว ช่างก็เห็นว่าเจ้าของโรงงานรายได้ดีก็ขยับใหม่อยากได้รายได้บ้าง ก็เจอปัญหาอย่างท่านอาจารย์เตือนใจบอกก็คือ ทุกเทศกาลตรุษทุกตรุษไปหมด ใครเป็นใครตาย ถ้าในกรุงเทพฯ ท่านอาจจะไม่เห็น แต่ถ้าเป็นต่างจังหวัดท่านจะเห็นว่าตายคนึงไปทั้งหมู่บ้าน เวลาทำนาก็หายเช่นกัน เลยลองคิดวิธีแก้ปัญหาคูก็ได้ลองพิสูจน์ทฤษฎีว่าถ้าให้เขาอยู่สบายๆ แล้วงานทำนา งานเก็บลำไยเชียงใหม่ ไม่น่าจะเป็นงานเขาแล้ว เขาสามารถเอาเงินของเขา

ตอนนี้ไปลงทุนและจ้างแรงงานอื่นมาทำแทนเขาได้มัย ที่เขาไม่ต้องเสียเวลาตรงนั้นแต่เขามีรายได้สม่ำเสมอตลอดทั้งปี ก็เลยทดลองดูว่าถ้ากำหนดรายได้ขั้นต่ำให้ชาวบ้านได้เดือนละ 10,000 บาท ต่อหัวต่อคน ถ้าทำได้น่าจะดีที่สุด ก็นั่งคุยกันว่า ถ้าสามารถสร้างรายได้ให้ทุกคนคนละ 10,000 บาท ทุกคนก็พอใจ เพราะเห็นเจ้าของเตารวยแล้ว เปลี่ยนชีวิตเลยชั่วบัดคนใหม่ เริ่มมีชีวิตที่ดีขึ้น ลองเอาช่างปั้นมาทดลองในโครงการก่อน 5 คน ให้คนละหมื่น 5 คน สุดท้ายในสิ้นเดือนนั้นขอให้เขาทำ pottery เพิ่มอีกคนละ 5 ใบจากที่ทำอยู่ ต่อวันเขาสามารถทำได้จริงๆ พอทำเสร็จเท่ากับทำรายได้ให้เขาสูงมาก เขาได้รายได้เฉลี่ยจนถึงวันนี้เลย ช่างปั้นมีรายได้ต่อหัวต่อคนมีประมาณ 16,000-18,000 บาท บางเดือนได้ถึง 20,000 บาท ช่างปั้นหม้อปั้นโหระมดา อันนี้คือสิ่งที่เกิดขึ้น มองว่าเป็นเรื่องที่ดี สุดท้ายก็หน้าหนาหน้าลำไยก็ไม่ไปแล้ว จ้างคนทำแทนแล้ว แต่เรื่องประเพณีนั้นคงหนีไม่พ้นจริงๆ เช่น ปีใหม่ สงกรานต์ จะหายหมด

จริงๆ ชีวิตมีความสุขมาก และวันที่ 1 มีนาคม ก็คิด collection ใหม่แล้วเป็นของปี 2003 คิดของ 2003 แล้ว ไม่ 2002 และ 2001 นี่จบแล้วทั้ง order ทุกอย่างจบแล้ว 2002 ก็เสร็จแล้วเพราะว่าท่าน ผอ. พาหลายคนมาแนะนำให้หมดแล้ว หัตถกรรมในบ้านเราไม่ใช่เป็นตะกร้าสานแล้ววางขาย ถ้าไปในต่างประเทศอันนี้คือคนที่มีความ Civilized มีประวัติศาสตร์ถ้าเป็นในอเมริกาไม่ต้องพูดถึงเขาบอกคุณมาจากไหน แรกๆก็บอกมาจากเชียงใหม่ เชียงใหม่ยังชี้ข้างมาทำงานอยู่หรือเปล่าชี้มาเข้าทำงานหรือเปล่า บ้านอยู่บนต้นไม้หรือเปล่า เขาคิดอย่างจริงจัง ไปออกร้านที่ Hi-Point North Carolina มี office และ ware house อยู่ที่นั่น ปัจจุบันนี้และกำลังจะขยายไปอยู่ที่ Orlando ที่ Florida กำลังทำอีกที่หนึ่งเหมือนกัน ก็กรรมนี้แหละส่งเสริมให้ทำเป็น innovative strategy คือเราไม่ต้องผ่านคนกลางอีกแล้ว อย่างที่อาจารย์เตือนใจบอก ถ้าของเราขายดีเราเป็นแค่ Maker เป็น Maker อย่างเดียว พอขายดีเราไม่เคยมี brand เขาก็ move ไปเมืองจีน อย่างดอกไม้ประดิษฐ์พอขายดีก็ไปหาสิ่งที่ถูกที่สุด สุดท้ายเราก็ถูกทั้ง ถูกทั้งก็เลยเป็นหนี้แบงค์ ไปดูหลายๆ บริษัทที่กู้เงินแบงค์มากับ order ที่ 20 ล้าน 30 ล้าน และกู้เงินแบงค์ที่ 10 ล้าน 20 ล้าน ในเชียงใหม่ ในหลายๆชุมชนมีเยอะมากที่เป็นหนี้เพราะเป็น maker เพราะฉะนั้นกลยุทธ์ ก็คือเข้าไปอยู่เลยในตลาดเข้าไปขายเองเลยโดยใช้ชื่อ King Collection เดือนหน้าไป Netherland ก็ไปเซ็นสัญญาในกลุ่ม Benelux Group พอดีท่านทูตของ Netherland ท่านพนักกรกิจมาเจรจาด้วยและขอ Explosive เป็นพื้นที่ สาม ประเทศเหมือนกัน และขายไป บางมลรัฐในสหรัฐอเมริกา ในบางเขตใน South Africa ผลิตภัณฑ์บางตัวในญี่ปุ่น และบางส่วนในยุโรป นี่ก็เป็นวิธีคิดอันใหม่ไม่ต้องการคนกลางแล้ว พูดตามตรง รุ่นท่านอาจารย์เตือนใจผู้บุกเบิกให้ ประสบการณ์เป็นอย่างไร นั่นคือสิ่งที่เกิดขึ้นจริงๆ ที่ต้องเจอ ตัวอันนี้เรื่องจริงที่เคยเจอส่งของไปรออยู่ท่าเรือ ชิปปิ้งไม่ยอมเคลียร์ออกให้ ไม่ยอมทำให้ ของยังอยู่ที่ LA อยู่เลยยังไม่มาถึง Dallasเลย มาถึงไปขึ้นฟอร์ตอยู่ New York ไม่ใช่ North Carolina ทำไงดี เงิน เท่าไหร่ก็จ่ายเพื่อให้ของ 10 ชิ้นที่กะว่าจะขายได้ออเดอร์ก็ต้องจ่าย ตอนนั้นก็เรียนรู้และเจอจริงๆ ด้วย และหาวิธีปรับปรุงวิธีการต่างๆ ว่าการเตรียมการไปออกงานแฟร์ในต่างประเทศเขาทำกันอย่างไร อาจารย์เตือนใจบอกเมื่อจะไปงาน

แฟร์มันไม่ง่ายเหมือนไปตลาดสด ไม่ใช่ไปวางขายฟรีแล้วขายได้มีวิธีการมาก ถ้าทำถูกต้องก็ง่ายขึ้น อันนี้ก็จากประสบการณ์ อยากให้ทุกคนลุกขึ้นมาว่า ทัศนคติคือของเรา วัฒนธรรมคือของเรา

คำว่า design คำว่าแบบคืออะไร หม้อไหเป็นแฟชั่น ถ้าพูดถึงหม้อไห นึกถึงด้านเกวียน เกาะเกร็ด ราชบุรี แต่หม้อไหที่คิดคือ country fern, English country, Bohemena เป็นอย่างนี้ไปเลย เหมือน Vesace เหมือนแฟชั่นไปเลย เปลี่ยนอยู่ตลอดเวลา ทางกรมได้นำ Designer นำ Trend sector ระดับโลก มาบอกให้และพัฒนาสินค้าเรา (ให้ดูภาพ) ดูภาพเดือนกันยายน ปีที่แล้วที่งานแฟร์ของกรมส่งออก ถ้าท่านคิดจะฝึกทำการค้าเรื่องการส่งออก โดยการใช้สินค้าทัศนคติที่มี ขอบเน้นทัศนคติ ไม่ว่าจะเป็นของขวัญของที่ระลึก ของแต่งงาน งานแรกเลยงาน BIG ย่อมาจากคำว่า Bangkok International Gift fair and house ware แต่เรียกง่าย ๆ ว่า BIG ถ้าถาม Buyer Inventor ต่างๆ ในต่างประเทศจะรู้จักงาน BIG นี้ คือในเมืองไทยทุกคนก็จะมาที่นั่น จากเชียงใหม่จากหลายๆที่จะมาออกงานที่นั่นหลาย 100 บูธ ปีต่อไปจะจัดที่ อิมแพค จะจัดในเดือนเมษายนทุกๆ เมษายน และตุลาคม ช่วงตุลาคมจะเป็น Made in Thailand ถ้าวันนี้อยากจะทำสินค้า อย่างที่อาจารย์เตือนใจบอก อย่าเพิ่งไปส่งออกเลย คือเรียนรู้ก่อนแล้วค่อยออกไปตลาดข้างนอก เริ่มต้นไปหาที่กรมก่อน เพื่อให้ถูกต้องตามหลัก ทางกรมยินดีจะสอน มีหลักสูตรอีกมาก หรือว่าไปปรึกษาที่นั่นได้หมดเลย ไม่ว่าเรื่องการพัฒนาสินค้า การออกแบบผลิตภัณฑ์ ต้องการขึ้น Omex คือสมาคมผู้ส่งออกสินค้าทัศนคติภาคเหนือตอนนี้มีกิจกรรมมากตลอดทั้งปี อันนี้คือสิ่งที่เราจะได้เรียนรู้ ได้เจอผู้คน ได้เจอวัฒนธรรมอีกหลายอย่างที่แตกต่าง ที่ท่านเป็นก็คือ NNSBSNB อันนี้คือองค์กรร่วมที่มีสมาคมของเราเป็นศูนย์กลาง องค์กรนี้อีก 18 องค์กรในภาคเหนือทั้งหมดโดยที่มารวมตัวกันตอนนี้เราจะสร้าง North ประเทศไทย ในภาคเหนือของประเทศไทยอยู่ในแผนที่โลกให้ได้ เรื่อง handicraft ปักธงให้ได้ ว่าถ้านึกถึงเรื่อง handicraft ต้องมาเชียงใหม่ ต้องมาภาคเหนือประเทศไทย รวมทั้งหมดที่นั่นเลย คงจะได้เห็นว่าวัฒนธรรมวิงไหล นักท่องเที่ยวไปมาก ในกลุ่มสมาคมค่อนข้างอายุยังน้อยกัน 30 กว่าๆ ทั้งนั้น โชคดีที่คนทางเหนือให้โอกาสได้คิดได้ทำ ทำแล้วก็สนุกด้วย เป็นเรื่องของกลยุทธ์ที่มีความสำคัญที่อาจารย์เตือนใจพูดถึงสำคัญมากเรื่องกลยุทธ์การตั้งราคาสินค้าการส่งออก และการเตรียมตัวก่อนการส่งออก การเตรียมตัวงานแฟร์ไม่ใช่วันนี้พุงนี้แล้วไปงานแฟร์ได้เลยจริงๆ เตรียมตัวอย่างน้อยล่วงหน้า 1 ปี คิดถึงงานแฟร์ปี 2003 วันนี้ต้องคิดแล้วว่าจะทำอะไร พูดถึงภาพรวม เลือกลงงานแฟร์เลือกพื้นที่จะไปไปที่ไหนเมื่อไหร่ ก็ได้ไปได้เลย เรื่องของสัญญาเรื่องอะไรต่างๆ อันนี้ถ้ามีโอกาสจะทิ้งเอกสารไว้ที่ภาควิชาคหกรรมศาสตร์ อาจจะไปแล้วส่งกลับมาให้ ท่านไหนต้องการก็ลองติดต่อที่นี้ดู ว่าในอนาคตจะเตรียมตัวอย่างไรไปแฟร์อย่างไรบ้าง หรือมีเพื่อนที่รู้จักทำพวกนี้อยู่ หรือเขาสนับสนุนอยู่ ไม่เป็นระบบก็มาขอที่นี้ได้เลยถ้าอยู่ที่เกษตร 6 เดือนถอยหลัง ก็เตรียมไม่ว่าจะเป็นเรื่องการจองที่พักโรงแรม ตัวเครื่องบินต่างๆ เพราะว่าถ้าไปเตรียมช่วงก่อนงานวันสองวันจะแพงมากและก็ไกล ก็เตรียมเรื่องของโปรโมชั่นในแฟร์ก็แตกต่างกันอีกต้องเตรียมรูปก่อนนะ เหมือนอย่างถ้าเตรียมไปงาน BIG ท่านก็ต้องส่งรูปให้กับทางกรมก่อน เพื่อทำ directory แฟร์ทุกแฟร์ต้องมี directory ฝรั่งจะไม่ทำงานเหมือนเรา ฝรั่งจะทำการบ้านว่าจะไปนี้ๆ ทำการบ้านเสร็จจน

นั้นโยนทิ้งถึงขยะไปเลย เพราะงานแฟร์คนเป็นแสนๆ การซื้อจะเร็วมากๆ คือเรื่องที่เกิดขึ้นจริงๆ และมันเกิดได้ทุกอย่าง จริงๆ ในอเมริกาเกิดได้ในตลาดส่งออกและบางที่ท่านอาจจะสามารถหมดตัวก็ได้ในคืนเดียว ท่านอาจจะฆ่าตัวตายก็ได้ แต่จริงๆ ท่านอย่าไปคิดอย่างนั้น ล้มก็เป็นครูเป็นสิ่งที่ต้องเรียนรู้แล้วเอามาแก้ไขและพัฒนาขึ้นมาได้ นี่คือการเตรียมตัวก่อนการออกงาน ตลาดหลัก 70 % อยู่ที่อเมริกา ผมจึงมี office และ ware house ก็จ้างฝรั่งไว้หนึ่งคน เป็นผู้จัดการให้ ทุกอย่างแพคเกจที่อเมริกา ถ้าอยากได้อย่างสวยๆ ต้องทำเองหมด คือทุกอย่างจะมีขั้นตอนของมันคือ หนึ่งสำคัญที่สุดคือสินค้า สองคือการจัดเรียง สามคือราคาที่ถูกต้อง สี่คือใบสั่งของหรือเรื่องของเอกสารต่างๆ ห้าคือพนักงานต้องมีความรู้ในเรื่อง product เป็นอย่างดีที่ไปอยู่ใน บูธ นั้น ต้องตอบได้อยู่ตลอดเวลา มีเพื่อนเขาจะฝึกเป็น Trader คือเอาสินค้าหลายๆตัว ไปออกงานด้วย ก็คอยบอกเขา บางทีก็ลืมบอกไปทั้งหมด เขาเอาเซรามิคไปด้วย มีฝรั่งเข้ามา เป็นผู้ซื้อรายใหญ่ด้วย พอไปซื้อปุ๊บจะสั่ง order มาก ๆ เลย และชอบ design นั้นมาก เขาถามเลยชุดนี้ใส่เครื่องล้างจานได้มั๊ย ถามว่าจะลงเครื่องได้มั๊ยเพราะฝรั่งใช้เครื่องล้าง ตอบไม่ได้ไม่รู้เหมือนกัน เขาก็ไปเลยครับ เพราะจริงๆ แล้วเขาไม่ได้ตั้งใจซื้อเพราะเป็นนอกงานที่เขาจะทำอยู่แล้ว เขาก็ไปเลยพวกนี้ต้องสั่งซื้ออย่างเดียว คงไม่ให้ดูต่อ ไว้ดูต่อทาง web ของสมาคมแล้วกัน Normax.com ง่ายๆ ท่านเข้าไปเลยและท่านอยากได้ข้อมูลเรื่องอะไรท่านดาวนโหลดมาเลย และที่บอกว่าฝรั่งมองไทยตรงข้ามไปแล้ว ณ วันนี้ เราคิดว่าเราคงใส่เสื้อม่อฮ่อม ใส่กางเกงขาสั้น ไปขายของไม่ใช่แล้ว เราใส่เสื้อนอก พูดภาษาเขาเป็น เราเข้าใจภาษาเขา เรามีแคตตาล็อกเป็นซีดีรอม มี notebook เขาก็ซื้ออันนี้คือสิ่งที่เทคโนโลยีปัจจุบันช่วยได้เยอะมาก แล้วประหยัดอะไรได้เยอะ ไม่ว่าจะเป็นเวลาประสบความสำเร็จเร็วขึ้น ผมแนะนำวิธีที่ง่ายที่สุด ถ้าใครจะทำและขอให้ตอบ Enquiry คือความให้ความสนใจให้เป็นก่อนที่จะทำก็คือตัวท่าน แล้วท่านไปที่กรมเลย สินค้าตัวไหนขอให้มีความรู้จริงๆ ก่อนอย่างเช่น ขอบตะกร้าจากพินสนิคม ออกแบบดีไซน์และสวยงามมาก ไม่มีที่ไหนมีแล้ว ท่านไปที่กรมก็ได้ครับไปขอรายชื่อ buyer ที่กรมก็ได้จะมี email ลองส่ง email ไปตรงนี้คือจุดที่ประสบความสำเร็จในปัจจุบัน ปัจจุบันสินค้าใหม่ จะเสร็จก่อนประมาณ 7 เดือนล่วงหน้า พอเดือนที่ 6 พร้อมขึ้นมาก็ส่ง email ให้ลูกค้าทั่วโลกไม่เกินสามวันก็มีการตอบมากก็จะนำมาใส่ตารางการผลิตรอ เขาบินมาดูตัวจริงแล้วก็ส่งให้เขาเลย โลกปัจจุบันนี้ไม่ต้องบินบ่อยทำแค่นี้ VDO conference ตัวแบบนี้ตั้งแล้วเห็นหมดท่านใช้มันให้เป็นและเรียนรู้มันให้เป็นและมาบวกกับวัฒนธรรมเราเดิม เป็นหัวข้อของเราวันนี้ ทัศนคติไทยไปตลาดโลก

รศ.สุวิทย์ รัตนานันท์

อาจารย์ใช้ความดั้งเดิมคือความเป็นพื้นบ้านของเรามาประกอบกับเทคโนโลยีของคนสมัยใหม่และได้ก้าวไกลไปขนาดนี้ อาจารย์เดินตามเศรษฐกิจพอเพียง โดยที่ไม่ทำให้อาจารย์เจ็บตัวจากวิกฤตเศรษฐกิจที่ผ่านมา อันนี้ก็เป็นคำแนะนำที่ดี ต่อไปจะเป็นแง่มุมในลักษณะของผู้ส่งออก ซึ่งเป็นหน่วยราชการที่ดูแลเรื่องส่งออกอยู่ในขณะนี้ ขอเรียนเชิญ คุณจิราภรณ์ มาช่วยแนะนำ

คุณจิราภรณ์ ตูลยานนท์

คงจะรวบรัด วันนี้ท่านโชคดีมาก เพราะท่านได้ฟังผู้ส่งออกครั้งแรกๆ คือขออนุญาตเรียกพี่เตือนใจ และคุณณรงค์ศักดิ์คือผู้ส่งออกในยุคไฮเทคปัจจุบันนี้ วันนี้คงไม่เน้นวิชาการแล้ว เพราะเวลาน้อย อาจจะพูดในเรื่องของประสบการณ์ของตัวเองเหมือนกัน เพราะว่าตัวเองเข้ามาอยู่ในวงการผู้ส่งออก แต่ในฐานะส่วนราชการ ดิฉันเรียนมาทางด้านครุ ด้านครุศิลป์และครูทางโสตทัศนศึกษา ก็ไม่นึกเหมือนกันว่าตัวเองจะผูกพันได้มาอยู่กระทรวงพาณิชย์ ฉะนั้นช่วงแรกที่อาจารย์แนะนำอาจจะมีความท้อแท้เพราะว่าไม่ได้เรียนสายนี้โดยตรง เลยต้องพัฒนาตัวเองค่อนข้างมาก และวันที่อาจารย์ทางเกษตรไปคุยกันที่กรมว่าจะเชิญวิทยากรอย่างไรดี ก็ต้องออกตัวเองว่าไม่ได้เก่ง ไม่ได้ทราบในตัวสินค้าทั้งหมด แต่อาจจะเป็นส่วนประสบการณ์ในมุมมองที่ได้เห็น ได้มีโอกาสไปงานแสดงสินค้าในต่างประเทศ และในระยะหลังได้เข้ามาทำงานทางด้านพัฒนาผลิตภัณฑ์ก็ได้เข้ามาอยู่ในสายงานพวกนี้ก็ได้มีโอกาสเพิ่มมากขึ้น สำหรับแรกเริ่มก็ชอบทำสินค้าหัตถกรรมในช่วงที่พี่เตือนใจบอกว่าทำตุ๊กตา ก็ทำขายด้วย ตุ๊กตาที่ยัดนุ่นง่ายๆ ก็ชอบทางด้านนี้อยู่ ก็ทำขาย แต่ก็ไปราชการ ก็เลยไม่คิดที่จะทำส่งออกเพราะจริงๆ แล้ว ครอบครัวยุคเป็นข้าราชการและที่จริงอยากจะออกมาทำด้าน agency แต่ก็ไม่ค่อยมีโอกาส แต่ก็โชคดีที่ได้เข้ามาอยู่ในแวดวงการค้าระหว่างประเทศ

ในงาน Rim Ping Fair กรมได้มีศูนย์ส่งเสริมการส่งออก แต่เดิมใช้ชื่อว่าศูนย์พาณิชย์กรรมที่เชียงใหม่เป็นศูนย์แรกที่อยู่ส่วนภูมิภาค และปีแรกที่ได้เป็นหัวหน้าโครงการในงานนี้ เขากลุ่มเชียงใหม่ไปเมื่อประมาณ 10 ปีที่แล้ว ต้องบอกได้ว่าช่วงแรกคือส่งสารผู้ผลิตทางเชียงใหม่ มีประมาณ 10 กว่าราย คือยังไม่มีโอกาสได้เห็นตลาดต่างประเทศมากนัก ก็บางรายที่ทำสินค้าประเภทเคหะสิ่งทอเป็นผ้าฝ้ายมาทำกระเป๋าเครื่องสำอาง รองเท้า กระเป๋าถือ ทุกร้านที่ไปเหมือนกันหมดแม้กระทั่งลายผ้า ก็ถามว่าผ้าออกแบบเองหรือเปล่า เขาก็บอกว่าผ้าเขาซื้อเป็นพั๊ๆมา บางทีก็เหลือจากโรงงาน เขาก็จะนั่งแบบหงอยเหงามากเราก็เป็นทุกข์เพราะเราเป็นตัวแทนของภาคราชการที่พาไป ก็ค่อยๆ เข้าไปคุยไปเดินดูตราอื่นเขาบ้าง ก็เห็นผู้ผลิตไม่ใช่แต่ไทย ต่างชาติหลายประเทศเขาจะไม่เหมือนกันเขาจะแตกต่างกัน ของคนไทยเราแต่เดิมเราทำตามแบบของต่างประเทศ ทำตาม order ที่สั่งซื้อเป็น OEM ก็คือเราผลิตตามแบบโดยที่เราไม่มีแบบของตัวเอง ในช่วงนั้น พอตอนหลังกรมก็จะให้โอกาสผู้ผลิตผู้ส่งออกได้มีโอกาสได้ไปงานประเภทนี้ประมาณ 3-4 ครั้ง พัฒนาขึ้นมาเรื่อยๆ คือเหตุผลที่เราให้ไปเป็นประจำทุกปี สมมุติรายนี้ต้องไปต่อเนื่องเพื่อที่จะได้เห็นการพัฒนา และลูกค้าจะเห็นการพัฒนาของผู้ผลิตด้วย ว่าเขาได้มีการพัฒนาไปแค่ไหน ซึ่งได้มีโอกาสไปอีกทีหนึ่ง 10 ปี จริงๆ 10 ปี หลัง สินค้าของเชียงใหม่มีมากเลย และก็ต้องบอกว่ามีลูกค้ามายื่นรอมาก ประเภทเซรามิกที่ ลำปาง ทางภาคเหนือเป็นกลุ่ม คือช่วงหลังแม้กระทั่งเทียน คือทำเทียนเป็นลายต่างๆ คือทำง่าย แต่หลากหลาย เป็นเทียนหอมบ้าง ยุคนี้เทียนรู้สึกจะนิยมมาก ช่วงนั้นเทียนยังไม่ค่อยมีมากนัก แต่ว่ามีทางผู้ผลิตของยุโรปเขาทำอยู่แล้ว เทียนหอมเทียนข้างในมีดอกไม้อะไรต่างๆ ไปคนเดียว order ตลอดเลย บางทีต้องเข้าไปช่วย ส่งข้าวส่งน้ำให้ นี่คือตัวอย่าง ขอบชมทางกลุ่มเชียงใหม่ ส่วน

ใหญ่แล้วผู้ส่งออกในระยะแรกจะเป็นกลุ่มภาคกลาง เราไปแสดงสินค้าค่อนข้างจะลอกเลียนแบบกันเอง แล้วก็จะตัดราคาสินค้ากันเอง ซึ่งสิ่งนี้เราเป็นกลุ่มคนไทยไม่ควรทำในจุดนี้ แต่กลุ่มเชียงใหม่จะอยู่รวมกันเป็นกลุ่มก้อนทั้งที่สินค้าต่างกันและจะช่วยเหลือกันไปพักด้วยกันกินอยู่ด้วยกัน จุดนี้เป็นจุดที่เป็นข้อดีและโอกาสของกลุ่มทางเชียงใหม่ อย่างคุณณรงค์ศักดิ์ generation ที่ 3 รุ่นลูกรุ่นหลาน ซึ่งเป็นรุ่นใหม่ โอกาสที่จะไปเรียนต่างประเทศ ภาษาดี อะไรต่างๆ โอกาสนี้มาก ทางที่เตือนใจเหนี่ยวนำมาก เพราะว่าเป็นกลุ่มแรกๆ และกรมเองก็เพิ่งเริ่มต้น รุ่นที่เตือนใจต้องบอกเลยว่าในส่วนของตัวเองมาจากศูนย์พัฒนาผลิตภัณฑ์แต่เดิมเป็นแค่ฝ่ายหนึ่งแค่นั้นเอง และก็ยังไม่มีข้อมูลอะไรต่างๆ กิจกรรมก็ยังน้อยอยู่ เพราะเป็นแค่หน่วยงานเล็กๆ ที่เตือนใจยังไม่ค่อยได้มีโอกาสที่จะได้ข้อมูลอย่างนี้ แต่ในยุคหลังที่คุณณรงค์ศักดิ์พูดแล้ว ทางศูนย์พัฒนาผลิตภัณฑ์กิจกรรมเราจะเป็นตัวกลางในภาครัฐที่จะช่วยเหลือพัฒนาบุคลากรทางด้านการออกแบบ เนื่องจากว่าในอดีตเราผลิตสินค้าตามรูปแบบต่างประเทศ พอค่าแรงงานแพงเขาก็วิ่งไปจีนตอนนี้เรามีปัญหาเรื่องค่าแรงงาน จีนจะครอบครองเรื่องแรงงาน ทุกอย่างแล้ว ทุกคนจะบ่น แต่สิ่งหนึ่งคือในเรื่องฝีมือปราชญ์ไทยยังมีอยู่ ฉะนั้นเราเองต้องพัฒนาในเรื่องการออกแบบและผลิตจากเดิมเราผลิตจำนวนมากขายตลาดล่าง เราก็พัฒนาขึ้นมากกลาง แล้วก็บน อย่างคุณณรงค์ศักดิ์คิดว่าส่วนใหญ่จะเป็นสินค้าตลอดงาน และก็เป็นทางด้านเซรามิค ของจีนใหญ่ๆ ขอพูดเรื่องตลาดแล้วกัน จริงๆสินค้าหัตถกรรมตลาดหลักๆของเราเป็นตลาดเดิมของกรมที่เราได้ขายสินค้าด้วย ก็จะมีอเมริกา ยุโรป และก็ญี่ปุ่น ในการทำสินค้าไม่ใช่ว่าเราจะผลิตสินค้าตามรูปแบบที่เราขายในประเทศ สำหรับบางท่านที่เป็นผู้ผลิตที่มีสินค้าในประเทศอยู่แล้วไม่ใช่สินค้านี้จะไปขายในตลาดต่างๆ ได้ แต่ละประเทศรสนิยมความต้องการของผู้บริโภคจะต่างกัน อย่างอเมริกันชอบพูดรวมๆ สำหรับสินค้ากว้างๆ รายละเอียด detail อเมริกาประชาชนส่วนใหญ่มาจากหลายๆ ประเทศ ด้วยกัน จากยุโรปก็มีแถวนิวยอร์กแลนด์มาจากแถบอังกฤษ หรือพวกที่อยู่ทาง Florida มาจากอเมริกาใต้ หรือทางตะวันตก Los Angeles อาจะมาจากเอเชีย จะมีพวกญี่ปุ่นหรือฮาวายอะไรเข้ามา จะเห็นว่าอเมริกาเป็นทวีปซึ่งใหญ่ มีหลายชนชั้นหลายเชื้อชาติ ด้านสินค้าจริงๆ ถ้ามองในภาพรวมสินค้าเขาส่วนใหญ่ อเมริกาจะนิยมสินค้าชิ้นใหญ่ๆ และก็จะไปทางด้าน country อาจะมองมุมที่ว่าเขาทำธุรกิจในช่วงเวลาทำงาน ในช่วงวันหยุดเสาร์อาทิตย์เขาจะมีบ้านอีกหลังหนึ่งในชนบท ซึ่งเขาจะแต่งบ้านต่างๆ นานา จะยกตัวอย่างเฟอร์นิเจอร์ เขาจะทำเฟอร์นิเจอร์ไม้เป็นประเภทไม้แดง หรือไม้ที่เป็นชิ้นใหญ่ๆ และทนทาน จะเป็นของใหญ่ๆ ส่วนใหญ่จะชอบจากที่เราทำงานอยู่ในเมืองก็จะไปอยู่ชนบทเกี่ยวกับเรื่องธรรมชาติ อุปกรณ์ต่างๆ ในการทำสวนต่างๆ ก็จะเป็นที่นิยมอย่างเฟอร์นิเจอร์ไม้ที่ไปตั้งอยู่ในกลางแจ้งแล้วเขาจะกินน้ำชากับถ้วยชาเป็นประเภทเซรามิค งานเซรามิค จะออกสีส้มจะเป็นเรื่องเกี่ยวกับธรรมชาติ สีน้ำตาลสีอิฐโทนน้ำตาล หรืออะไรที่เป็นธรรมชาติเขาจะกลับเข้าไปสู่อันนั้น ถ้าตลาดยุโรป ยังนิยมความเรียบง่ายและความเป็นคลาสสิกเนื่องจากว่าเป็นศิลปะ อาจจะมีของตกแต่งมากหน่อย หรืออย่างในฝรั่งเศส อิทธิพลของหลุยส์ที่ค่อนข้างมาก ในส่วนของเยอรมันนี่จะเห็นได้เลยว่าหลายๆ อย่างจะเป็นเรื่องของอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม การผลิตสินค้าของเราก็ต้องคำนึงถึงสิ่งพวกนี้ อย่างของเล่น สีที่ใช้ต้องใช้สีสำหรับของเล่นโดย

เฉพาะ เด็กเล่นไม่มีปัญหา เชือกที่ผูกสำหรับเด็กลากอะไรจะเป็นอันตรายแค่ไหน พวกนี้จะมีองค์ประกอบเข้ามาค่อนข้างมาก อีกตลาดหนึ่งก็คือตลาดญี่ปุ่น ตลาดญี่ปุ่นนี้เป็นตลาดซึ่งต้องบอกเลยว่าค่อนข้างพิถีพิถันในเรื่องฝีมือมาก ฉะนั้นสินค้าใดที่สามารถเข้าตลาดญี่ปุ่นได้ค่อนข้างจะเป็นสินค้าที่มีฝีมือความปราณีตจะมีความสำคัญ เนื่องจากประเทศเขาเป็นเกาะเล็กๆ สินค้าบางอย่างตลาดจะไม่เหมือนกับในสองตลาดที่พูดมาแล้ว เนื่องจากบ้านของเขาเล็กๆ ทุกอย่างจะกระจัดรัดหมด ของใช้ต้องสามารถที่จะพับเก็บได้ เฟอร์นิเจอร์เป็นน็อคดาวน์ ก็จะได้ ความสูงของโต๊ะเก้าอี้ค่อนข้างที่จะเป็นเอกลักษณ์ เขาชอบอะไรเล็กๆ มีสีอ่อนหวาน ซึ่งในอเมริกาชอบความอุดมคည်เป็นแฟชั่น นี่คือ 3 ตลาดใหญ่ๆ กรมมีนโยบายนอกจากตลาดเดิมแล้วก็มีตลาดใหม่ๆ เช่น อเมริกาใต้ อาฟริกาใต้ ตะวันออกกลาง ซึ่งในตลาดพวกนี้รสนิยมจะแตกต่างกันออกไป ในส่วนของศูนย์พัฒนาผลิตภัณฑ์ เราได้ประสานงานกับทางสมาคมต่างๆ ในการจัดกิจกรรม เช่น การประกวด เราจะทำงานประกวดค่อนข้างมาก โดยเฉพาะช่วงหลังได้มาร่วมงานเป็นกรรมการกับทางเกษตรในการประกวดต่างๆ ก็จะมีพวกจักสาน กระดาษสา ทางกรมจะทำงานร่วมกับสมาคม เช่น ของเล่น สมาคมเฟอร์นิเจอร์ สมาคมด้านเสื้อผ้า อัญมณี จะจัดประกวดผลิตภัณฑ์ และการจัดประกวดจะแจ้งไปทางสถาบันการศึกษา จะร่วมมือกับสถาบันการศึกษาพยายามให้ตรงกับหลักสูตร คือจะเอาหัวข้อจากที่กรม เช่น เครื่องใช้บนโต๊ะอาหาร อาจารย์จะเอาหัวข้อไปให้นักศึกษาได้ออกแบบ อาจารย์ก็ให้นักศึกษาได้ออกแบบ อาจารย์ก็จะคัดเลือกผลิตภัณฑ์มาประกวด แต่ครั้งที่เรประกวด เป็นเรื่องน่ายินดีที่มีผู้ส่งมาเป็นร้อยๆ ร้อยสองร้อยรายที่ส่งแบบเข้ามาเราคัดเลือก เราดูว่า หนึ่งแบบที่มาประกวดต้องเน้นในเรื่องเชิงพาณิชย์ด้วย คือออกแบบแล้วต้องผลิตได้แล้วต้องขายได้ อย่างของเล่นไม่ใช่ว่าชนะแล้วแบบนั้นเอาไปทำได้เลย จะต้องมีการทดสอบจะต้องมีแนวโน้มที่จะผลิตเป็นเชิงพาณิชย์ได้ จากที่ประกวดนักออกแบบที่ได้รางวัลที่ 1, 2, 3 ให้โอกาสได้มีการไปดูงานต่างประเทศ ช่วงนี้ทางกรมไปด้วย ซึ่งในช่วงนี้คุณณรงค์ศักดิ์ และที่เตือนใจจะไปงานต่อที่ Frankfurt ทางนักออกแบบก็จะได้ไปดูงานเหมือนกัน คือปีนี้อาจจะเป็นปีเริ่มต้น ซึ่งการประกวดทุกโครงการ นักออกแบบจะได้ไปดูงานโดยที่ทางศูนย์เองพบกับผู้บริหารคือท่านอธิบดีเหมือนกัน ถ้าจะพัฒนานักออกแบบไม่ใช่พัฒนาอยู่ในประเทศ คือให้เขาได้ออกไปเห็นผลิตภัณฑ์ไปเห็นแนวโน้มของรูปแบบสีสันทันในต่างประเทศ และเมื่อกลับมาก็จะให้น้องๆ พวกนี้เขาได้มาจัดนิทรรศการในส่วนของที่เขาได้รับรางวัล งานแสดงสินค้าของขวัญของระดับตกแต่งเป็นงาน BIG ขอโฆษณาหน่อยว่าเราจะมีในวันที่ 19-23 เมษายน วันที่ได้ฟังถ้าใครสนใจสินค้าหัตถกรรมหรือสินค้าอื่นๆ อีกหลายอย่างไปดูได้ที่งานนี้ในช่วงวันแรกๆ จะเป็นวันของการเจรจาการค้า ขอให้ไปดูช่วงวันหลังๆ 22-23 เราจะมีการขายด้วย จะเห็นเลยว่าสินค้ามีการพัฒนาไปมาก แล้วจะให้น้องๆ พวกนี้เขามีส่วนร่วมในการจัดนิทรรศการของศูนย์ ในรูปของการที่จะสร้างภาพลักษณ์รวมให้แก่ตัวสินค้า โดยที่ปีนี้ก็จะแสดงก็คือของเล่น เครื่องใช้บนโต๊ะอาหาร จะเป็นตัวหลักเลย นอกจากการประกวด กิจกรรมอื่นก็คืออย่างที่คุณณรงค์ศักดิ์พูด เราได้เชิญผู้เชี่ยวชาญจากต่างประเทศมา ส่วนใหญ่แล้วแนวโน้มต่างๆ จะมาจากทางด้านอเมริกาและยุโรป เราก็จะเชิญ เลเวนโลดี เขาจะเป็นคนฝรั่งเศสเขาเรียกว่าเป็น Transector เขามีเป็นบริษัทเลย ที่จะทำการ

ศึกษาวิจัย การทำสินค้าส่งออกไม่ใช่ที่เราทำป็นี่เราต้องทำคาดการณ์ล่วงหน้าโดยที่เราจะมีข้อมูลพวกนี้ว่า เมื่อเราเชิญผู้เชี่ยวชาญมาทำสัมมนา ฝึกอบรม นอกจากทำที่กรุงเทพแล้วก็จะไปทำที่เชียงใหม่ด้วย ในช่วงปลายเดือนนี้ ต้นเดือนมีนาคม เราจะมีผู้เชี่ยวชาญ ทางด้านบรรษัทจากญี่ปุ่นจะไปที่กรมและจะไปเชียงใหม่อีก และช่วงพฤษภาคม อาจจะไม่ใช่ เลเว็นโลดี อาจจะเป็นคนอื่น แต่จะเป็นในกลุ่มนี้ เขาก็จะมาพูดเรื่องแนวโน้มปีต่อไป 2002-2003 ซึ่งทางด้านผู้ผลิตเมื่อทราบแนวโน้มในเรื่องรูปแบบ สีสัน ว่าควรจะ เป็นประเภทไหน เราก็จะทำตามเขา และเมื่อเราทำตาม โอกาสที่เราจะไปขายต่างประเทศมันจะตรงกับ ความต้องการของเขา แต่ถ้าเราไม่ศึกษาไม่ทำการวิจัยมาก่อน อยู่ๆเราทำสินค้าที่ขายที่นี้ไปเราขายไม่ได้แน่ ในส่วนอเมริกาเราจะมี Miss Saelame ซึ่งจะมาประจำทุกปีเลย ข้อมูลต่างๆอันนี้หลังจากผู้เชี่ยวชาญกลับ ไปแล้วเรามีข้อมูลอยู่ที่ห้องสมุดออกแบบ สามารถไปดูได้ ในอดีตที่อาจารย์เตือนใจบอกว่าเราไปซื้อของเขา มาลอกแบบทำแบบ เดียวนี้จะมีแคตตาล็อกให้สินค้าหลายตัว โดยที่เราไม่ต้องไปซื้อสินค้าเขา มา และ อยากจะให้ดูตัวเลขสักหน่อย (คุณภาพ) อันนี้คือสินค้าหัตถกรรมอย่างที่ทำไปแล้วตลาดหลักก็จะมีอเมริกา ยุโรป ญี่ปุ่น ตลาดใหม่ก็คือ อเมริกาใต้ แอฟริกาใต้ ตะวันออกกลาง ละตินอเมริกา กิจกรรมที่ทางกรมจัดก็จะเป็น การแสดงสินค้าหรือเป็นผู้แทนการค้าเดินทางไปต่างประเทศ หรือไม่ก็นำผู้แทนการค้าเข้ามาที่กรม โดย กรมจะมีตึกสร้างใหม่ Thailand Export Mart ที่นั่นจะมีส่วนแสดงสินค้าที่หลากหลาย ถ้าท่านมีโอกาสก็เข้าไปดู แต่ก็คงต้องแลกบัตร เพราะไม่ได้เปิดให้ทั่วไป เราไม่เป็นการขายปลีก แต่เป็นการขายในส่วนของมูลค่า การส่งออกจะเห็นว่าสหรัฐอเมริกา จะเทียบของปี 42 ทั้งปี 85,000 ล้านบาท ในปี 43 มกราคม-ตุลาคม จะมีตัวเลข 52,000 ล้านบาท จะเห็นว่าเรายังไม่มีตัวเลขถึงธันวาคม ถ้าตัวเลขถึงธันวาคมในตลาดต่างๆ ตัว เลขค่อนข้างที่จะเพิ่มขึ้น อันนี้ยังไม่จบปี นี่คือตลาดต่างๆของเรา เมื่อรวมแล้วจะเห็นว่าตลาดหัตถกรรมของ เราส่งออกค่อนข้างที่จะทำรายได้ให้แก่ประเทศ ถึงแม้ว่าจะเป็นกลุ่มเล็กๆ และของใช้บนโต๊ะอาหาร ส่วน ใหญ่จะเป็นกลุ่มเซรามิคจะทำจาน ชามต่างๆ สินค้าประเภทกระดาสา เมื่อไม่นานมาที่มหาวิทยาลัย เกษตรศาสตร์ มีการประกวดเรื่องผลิตภัณฑ์กระดาสา กระดาสานี้ก็เป็นส่วนที่เน้นการพัฒนาได้อย่าง เด่นชัด ในเชียงใหม่จากเดิมเป็นกระดาสาที่ราคาถูกๆ ธรรมดา เอาไว้ทำว่าว ตอนหลังกลายเป็นกระดาสา สำหรับไว้ห่อบรรจุของ แต่เดี๋ยวนี้มีพัฒนาขึ้นมา ทำผลิตภัณฑ์ได้หลายอย่าง มาเป็น ส.ค.ส. ทำผลิตภัณฑ์มากมาย นอกจากกระดาสาห่อของขวัญทำเป็นกล่องต่างๆ แม้กระทั่งมีญาติอยู่ในยุโรป เวลาจะเดิน ทางไป ต้องซื้อกระดาสาไปให้เขาเพราะเขาชอบเอาไปเล่น เอาไปห่อดอกไม้ เอาไปทำอะไรต่างๆ ซึ่งให้ ความรู้สึกของๆที่เป็นธรรมชาติ ยิ่งเคยไปคุยกับทางภาคใต้เหมือนกันว่าทางใต้ น่าจะหาวัสดุอะไรมาทำ กระดาสาเช่นเดียวกัน คือเราไม่ได้เลียนแบบอย่างที่เราที่เตือนใจว่าถ้าเราอยู่ในภูมิภาคไหนจะพยายามหาวัตถุดิบในภูมิภาคนั้นมาผลิตเพื่อเป็นตัวสินค้า ปัจจุบันปัญหาของหัตถกรรมไทย ก็คือเรื่องวัตถุดิบ ที่เราต้องซื้อ วัตถุดิบจากต่างประเทศ และปัญหาค่าแรงงาน และเทคโนโลยี ค่อนข้างจะมีปัญหาสำหรับจุดพวกนี้ โดยเฉพาะคู่แข่งของเรา เช่น จีน ไต้หวัน เกาหลี หรือในกลุ่มอาเซียนด้วยกัน อินโดนีเซียอะไรพวกนี้ ปัญหาวัตถุดิบกับค่าแรงเป็นตัวสำคัญ คิดว่าในส่วนรวมๆไม่ได้ลงในส่วนรายละเอียด คิดว่าทั้ง 2 ท่านได้ให้ความรู้ก่อน

ข้างมากในส่วนของทางกรมถ้าท่านผู้ใดสนใจได้แจกเอกสารไป คงจะมีเอกสารแนะนำศูนย์ ว่าเราจัดกิจกรรมอะไรบ้าง รวมทั้งมีแบบฟอร์มสมัครเป็นสมาชิกของศูนย์ โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย การที่เราให้สมัครเป็นสมาชิกของศูนย์ถ้าคนไหนสนใจเราจะส่งกิจกรรมต่างๆ มีการประกวด หรือมีแนวโน้มอะไรเข้ามา ก็จะแปลให้ทางด้านผู้สนใจได้ทราบ หากท่านผู้ใดสนใจก็ดูรายละเอียดจากในนั้นหรือว่าจะติดต่ออีกทีก็ได้ บางท่านอาจจะมีตัวผลิตภัณฑ์ อยากจะสอบถามว่าควรจะทำอย่างไร ขอให้ติดต่อไปตามรายละเอียด ก็หวังว่าทุกท่านคงจะได้ประโยชน์บ้างไม่มากก็น้อยในฐานะทั้งผู้ส่งออกทั้ง 2 ท่าน ที่ท่านเป็นทั้งผู้ส่งออกในรุ่นแรกๆ และรุ่นใหม่ ท่านใช้เครื่องมือเครื่องใช้เช่น VDO Conference ซึ่งกรมก็ทดลองทำกับทางญี่ปุ่นเหมือนกันแต่ค่าใช้จ่ายจะแพงในลักษณะที่ผู้ซื้อกับผู้ส่งออกได้มาคุยกันถึงเรื่องสินค้าและการพัฒนาทางกรมพยายามทำเท่าที่จะทำได้ ซึ่งเงินในส่วนนี้ทางกรมก็ไม่ได้มากมายเหมือนเมื่อก่อน ที่พูดว่ากลุ่มของผู้ผลิตผู้ส่งออกมีมากขึ้น ความต้องการมีเพิ่มขึ้นตามลำดับ และทางรัฐก็ต้องประหยัดอยู่เหมือนกันในเรื่องนี้เมื่อผู้ส่งออกท่านใดสามารถช่วยเหลือตัวเองได้ เราก็ให้ท่านเหล่านั้นช่วยเหลือตัวเอง และเป็นพี่เลี้ยงให้กับผู้ส่งออกรุ่นใหม่ๆ ก็ขอขอบคุณทาง ม.เกษตรศาสตร์ที่เชิญพวกเรามาพูดในเรื่องการส่งออกก็คิดว่าหลายท่านก็คงมีแรงบันดาลใจ อาจจะทุกคนไม่สามารถทำส่งออกได้ แต่ว่าถ้าเราทุกคนเป็นกำลังใจให้กับสินค้าของเรา ผลิตภัณฑ์ของประเทศไทยเราช่วยกันสนับสนุน ซึ่งบอกได้เลยว่าประเทศไทยเป็นประเทศที่น่าอยู่ที่สุด เราอาจจะคิดว่าอะไรต่างๆ เมื่อเราเดินทางไปที่ต่างประเทศบอกเลยว่ารักเมืองไทยที่สุด แม้กระทั่งชีวิตการเป็นอยู่อย่างอาหารการกิน เรามีทุกอย่างเพียบพร้อม อากาศอะไรต่างๆ ต้องบอกว่าเราโชคดีที่เป็นคนไทย

รศ.สุวิทย์ รัตนานันท์

ท่าน ผอ.บอกว่าขอบคุณ ม.เกษตรศาสตร์ แต่ว่าเราก็ต้องขอบคุณท่านวิทยากรทั้ง 3 เหมือนกับฟ้าได้ส่งท่านมาให้พวกเราโดยแท้ เราไม่รู้เลยว่าท่านรู้จักกันมาอย่างดี และทำให้การอภิปรายในครั้งนี้กลมกลืนเป็นเรื่องเดียวกันไปหมด ท่านรับส่งกันได้อย่างดีเยี่ยมเลย เราไม่คิดเลยว่าฟ้าได้ส่งท่านมาโปรดพวกเราได้ถึงขนาดนี้ เราก็ได้ใช้เวลาามาก ซึ่งคงจะมีหลายท่านอยากจะมีคำถาม โดยเฉพาะก็เราทราบว่าท่านคุณณรงค์ศักดิ์ได้เตรียมมาหลายเลย แต่ว่าเวลาเราก็มีให้ท่านเท่านี้ สุดท้ายนี้ ภาควิชาคหกรรมศาสตร์ก็ต้องขอกราบขอบคุณท่านวิทยากรทั้ง 3 ท่าน และโดยเฉพาะอย่างยิ่งเรามีท่านศาสตราจารย์ ดร.เจริญศักดิ์ ซึ่งท่านเป็นรองอธิการบดีฝ่ายวางแผนและพัฒนาของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ท่านได้กรุณามามอบของที่ระลึกให้กับท่านวิทยากรของเรา สุดท้ายนี้ก็ได้รับความเพลิดเพลินและได้รับความรู้อย่างมาก มากจริงๆ ที่ท่านผู้อำนวยการมาสรุปตรงนี้ทำให้เราได้เห็นรสนิยมของตลาดต่างๆ ว่าเขาต้องการอะไร มันชัดเจนมาก เราก็ต้องขอกราบขอบพระคุณในนามของภาควิชาคหกรรมศาสตร์คณะเกษตร มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ กราบขอบพระคุณ ท่านวิทยากรทั้ง 3 ท่านอย่างมาก เราคงจบการอภิปรายในวันนี้เพียงเท่านี้