



ข่าวภาคพิเศษ

ปีที่ 41 ฉบับที่ 10323/94 วันที่ 15 - 21 มกราคม 2534 ราคา 5.00 บาท

เสือกก....จังหวัดจันทบุรี

สำนักงานพาณิชย์จังหวัดจันทบุรี ได้ตระหนักถึงความสำคัญของผู้ประกอบอาชีพหัตถกรรมพื้นบ้านประเภทเลือกกิ่งซึ่งมีอยู่เป็นจำนวนมาก และมีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักกันดีโดยทั่วไป โดยเฉพาะอย่างยิ่งการทำเลือกกิ่งของจังหวัดจันทบุรีนั้นเป็นเสมือนหนึ่งสัญลักษณ์อย่างหนึ่งของจังหวัดสำนักงานฯ จึงได้จัดฝึกอบรมเกษตรกรเพื่อแนะนำให้ความรู้ คู่ทางด้านการตลาดและการออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ให้เป็นที่ต้องการของตลาด ซึ่งเป็นกิจกรรมหนึ่งในโครงการพัฒนาตลาดฯ

จากการสำรวจการตลาดเส้นกก เสื่อ และผลิตภัณฑ์จากเสื่อนั้น พบว่า พ่อค้าคนกลางจะเป็นผู้ดำเนินการในการเคลื่อนย้ายผลผลิตจากเกษตรกรไปยังผู้บริโภค โดยทำหน้าที่ในการซื้อขายผลผลิตและให้บริการอื่น ๆ ตามความจำเป็น แบ่งได้เป็น

พ่อค้าคนกลาง พ่อค้าประเภทนี้มี สิทธิในการเป็นเจ้าของผลผลิต ทำหน้าที่ซื้อขายผลผลิตเพื่อกำไร แบ่งออกได้เป็น

- **พ่อค้าในหมู่บ้าน** ได้แก่ พ่อค้าที่มีบ้านหรือร้านค้าที่ทำการรับซื้ออยู่ในแหล่งที่มีการทอเสื่อ พ่อค้าที่รับซื้อขนาดเล็กจะทำการค้าขายเบ็ดเตล็ดเป็นอาชีพหลัก และรับซื้อเส้นกกและเสื่อด้วย ส่วนพ่อค้าขนาดใหญ่จะทำการรับซื้อเสื่ออย่างเดียว พ่อค้าบางรายจะมีการปล่อยสินเชื่อเป็นเงิน และปัจจัยการผลิตต่าง ๆ เช่น เงิน สีย้อมปอ แก่เกษตรกรบางราย จะรับซื้อเสื่อแล้วนำมาแปรรูปเป็นเสื่อพับ และผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ จากเสื่อด้วย สำหรับในภาคเหนือเนื่องจากเกษตรกรส่วนใหญ่เป็นผู้ปลูกเอง ดังนั้น พ่อค้าจะทำการปล่อยสินเชื่อ เช่น ปุ๋ย ยาฆ่าแมลงให้ด้วย พ่อค้าประเภทนี้จะทำการรับซื้อเสื่อจากเกษตรกรโดยตรง เมื่อทำการรับซื้อแล้วก็ขายให้แก่พ่อค้าขายปลีกและพ่อค้าในเมืองและต่างจังหวัด

พ่อค้าในหมู่บ้านเมื่อซื้อสินค้าจากเกษตรกรแล้วส่วนใหญ่จะชำระเป็นเงินสดทันที เมื่อส่งมอบสินค้าและหักเงินเชื่อแล้ว สำหรับในการขายสินค้าส่วนใหญ่ก็จะได้รับเป็นเงินสดเมื่อส่งมอบสินค้าแล้วเช่นกัน

- **พ่อค้าในเมือง** ได้แก่ พ่อค้าที่มีบ้านหรือร้านค้าที่ทำการรับซื้ออยู่ในแหล่งที่มีการผลิตในอำเภอหรือจังหวัด นอกจากค้าเสื่อแล้ว ยังค้าขายสินค้าอื่น ๆ ด้วย เว้นแต่พ่อค้าขนาดใหญ่จะทำการรับซื้อเสื่ออย่างเดียว (รวมเสื่อพลาสติกด้วย) และผลิตภัณฑ์จากเสื่อ จะรับซื้อเสื่อจากเกษตรกรและพ่อค้าในหมู่บ้าน แต่ส่วนใหญ่จะนิยมรับซื้อเสื่อจากพ่อค้าในหมู่บ้านที่รู้จักคุ้นเคย โดยให้พ่อค้าดังกล่าวเป็นคนคัดเลือกคุณภาพให้ นอกจากนี้พ่อค้าบางรายจะปล่อยเงิน สีย้อม เอ็น แก่พ่อค้าในหมู่บ้านหรือปล่อยสินเชื่อกับเกษตรกรผู้ทอ

เสื่ออีกทีหนึ่ง นอกจากนี้ในบางจังหวัดจะมีการรับซื้อเส้นกกแล้วจะจ้างให้เกษตรกรทอเสื่อต่อไป นอกจากนี้จะมีบางรายที่จะชำระเงินเมื่อซื้อสินค้าไปแล้ว ประมาณ 1 เดือน สำหรับในการขายสินค้าส่วนใหญ่จะได้รับเป็นเช็ค

- **กลุ่มสตรีทอเสื่อ** กลุ่มสตรีประดิษฐ์ผลิตภัณฑ์จากเสื่อ ได้แก่ กลุ่มที่มีการรวมตัวตามธรรมชาติ โดยการส่งเสริมและสนับสนุนจากพัฒนากรตำบลต่าง ๆ ให้มีการรวมกลุ่มกันขึ้นโดยจัดตั้งคณะกรรมการดำเนินงานเป็นกลุ่มขึ้น จะทำ

การรับซื้อเสื่อจากสมาชิก แล้วนำมาแปรรูปเป็นเสื่อพับ ผลิตภัณฑ์จากเสื่อ แล้วจะทำการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ในงานต่าง ๆ เช่น งานมูลนิธิสายใจไทย งานเกษตรแฟร์ งานนิทรรศการหัตถกรรมระหว่างประเทศ ณ สวนอัมพร ฯลฯ หน่วยงานของทาง

ที่	อำเภอ	2527	2528	2529	2530
1.	เมืองจันทบุรี	219	175	625	625
2.	ท่าใหม่	500	550	550	550
3.	แหลมสิงห์	300	125	150	250
รวม		1,019	850	1,375	1,425

ราชการ เช่น พัฒนาชุมชนจังหวัด เขตพ่อกำ
ในเมือง และพ่อกำต่างจังหวัด

กลุ่มสตรีทอเสื่อกกและผลิตภัณฑ์
จากกก เมื่อทำการทอเสื่อและผลิตภัณฑ์
แล้ว ก็จะขายสินค้าให้แก่กลุ่ม แต่เนื่องจาก
กลุ่มต่าง ๆ มีเงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ
ดังนั้น จะจ่ายบางส่วนให้ นอกจากนี้จะจ่าย
ให้หลังจากขายสินค้าแล้ว สำหรับในการ
ขายสินค้าทางกลุ่มส่วนใหญ่จะได้รับเงินสด
หรือเช็คทันที

- พ่อกำต่างจังหวัด ในภาคตะวันออกเฉียง
จะเป็นพ่อกำที่มีภูมิลำเนาอยู่นอกเขตอำเภอ
หรือจังหวัดที่มีการทอเสื่อ ทำหน้าที่รับซื้อ
เสื่อจากพ่อกำในหมู่บ้าน และในเมือง แล้ว
นำเสื่อและผลิตภัณฑ์ไปขายให้แก่พ่อกำ
ขายปลีกในอำเภอต่าง ๆ ในจังหวัดใหญ่ ๆ
พ่อกำประเภทนี้จะขายสินค้าหลายชนิด
ในขณะเดียวกัน เมื่อรับซื้อเสื่อจากพ่อกำใน
เมือง แล้วจะขายให้พ่อกำขายปลีกใน
อำเภอต่าง ๆ รอบนอก และผู้บริโภครโดยตรง

- พ่อกำขายส่งกรุงเทพฯ คือพ่อกำที่
มีสถานที่ตั้งอยู่ในตลาดสำเพ็ง เป็นส่วน
ใหญ่ โดยทำการรับซื้อเสื่อกกและผลิตภัณฑ์
จากกกจากพ่อกำในเมืองที่เป็นขาประจำกัน
เท่านั้น ทั้งนี้เพราะการซื้อเสื่อและผลิตภัณฑ์
จากเสื่อจะมัดกองรวมกันยากแก่การตรวจ
สอบคุณภาพซึ่งต้องใช้เวลา สถานที่ และ
แรงงาน จึงต้องอาศัยความเชื่อใจกัน นอก
จากจะขายเสื่อกกแล้วยังขายส่งสินค้า
เครื่องใช้เบ็ดเตล็ดต่าง ๆ ด้วย โดยขายให้
พ่อกำต่างจังหวัด พ่อกำขายปลีก และ
พ่อกำส่งออกสำหรับเสื่อและผลิตภัณฑ์จาก
เสื่อที่ขายให้แก่พ่อกำส่งออกนั้นจะต้องเป็น
สินค้าที่มีคุณภาพดี

พ่อกำขายส่งกรุงเทพฯ เมื่อซื้อสินค้า
แล้วส่วนใหญ่จะจ่ายเป็นเช็ค ระยะเวลา
การชำระจะนานกว่าพ่อกำประเภทอื่น ๆ

ทั้งนี้เพราะพ่อกำขายส่งกรุงเทพฯ ซื้อ
สินค้าจากพ่อกำในเมืองซึ่งพ่อกำประเภทนี้
จะมีเงินทุนมากเพียงพอที่จะใช้ Credit
ได้ สำหรับในการขายสินค้าก็จะมี การให้
Credit แก่ผู้ซื้อเนื่องจากคุ้นเคยกัน เว้นแต่
พ่อกำต่างจังหวัดหรือพ่อกำขายปลีกราย
ใหม่จะต้องชำระเงินทันทีเมื่อซื้อสินค้า

- พ่อกำเร่ขายปลีก เป็นพ่อกำที่อยู่
อาศัยในหมู่บ้านเดียวกันกับเกษตรกรที่
ทอเสื่อเป็นส่วนใหญ่ บางรายก็ทำการทอ
เสื่อด้วยเนื่องจากผลผลิตไม่เพียงพอจึงทำ
การรับซื้อเสื่อเพื่อขายต่อไป สำหรับในภาค
เหนือพ่อกำดังกล่าวมักมีรถเป็นของตนเอง
เป็นรถยนต์ 4 ล้อ ขนาดเล็ก และขนาด
กลาง รับจ้างขนส่งของ ฯลฯ ระหว่าง
หมู่บ้านและตัวอำเภอบางช่วงที่เสื่อออกสู่
ตลาดมากจะรับซื้อเสื่อจากเกษตรกรแล้ว
บรรทุกไปพร้อมทั้งมีเด็กทำรถช่วย
ขน และขายอีกประมาณ 1-2 คน โดย
ตระเวนออกขายตามตลาดนัดหมู่บ้าน
ตลาดเทศบาล ส่วนในภาคเหนือและภาค
ตะวันออกเฉียงเหนือ หากไม่มีรถเป็น
ของตนเองก็ต้องเช่ารถเพื่อบรรทุกเสื่อไป
ขาย บางครั้งจะรวมกันค้าชั่วคราวประมาณ
4-5 คน ต่างคนต่างซื้อเสื่อจากในหมู่บ้าน
ของตนเองและหมู่บ้านใกล้เคียง จ้างเหมา
รถยนต์ 4 ล้อขนาดใหญ่ และรถยนต์ ๘
ล้อ ซึ่งเจ้าของทั่ว ๆ ไป จะคิดค่าเช่าเป็น
รายวัน

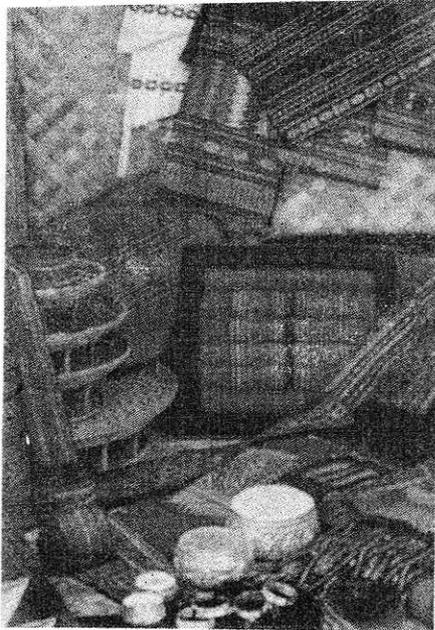
พ่อกำขายปลีก พ่อกำประเภทนี้
มักมีร้านค้าเป็นของตนเอง ส่วนใหญ่จะขาย
เสื่อและผลิตภัณฑ์เสื่อพร้อมกับการค้า
เบ็ดเตล็ดควบคู่ไปด้วย ทำการรับซื้อสินค้า
จากพ่อกำในเมือง พ่อกำในหมู่บ้าน และ
จากเกษตรกรโดยตรงแล้วขายให้ผู้บริโภค
โดยตรง สำหรับในจังหวัดจันทบุรี พ่อกำ
บางรายจะทำการรับซื้อเสื่อม้วนจากเกษตร
กรหรือพ่อกำในหมู่บ้านแล้ว จะจ้างแรง
งานในหมู่บ้านซึ่งเคยรับจ้างกันมานาน
ทำการแปรรูปเป็นเสื่อพับและผลิตภัณฑ์
ต่าง ๆ แล้วขายให้แก่ผู้บริโภคโดยตรง

พ่อกำประเภทต่าง ๆ จะไม่นิยมเก็บ
ไว้นาน เพราะต้องใช้สถานที่เก็บมาก เนื่อง
จากมีปริมาณมาก เว้นแต่พ่อกำในเมือง
ระดับใหญ่จะมีโกดังเก็บที่มีมาตรฐาน
กล่าวคือจะปูพลาสติกก่อนเทพูนซีเมนต์
พร้อมทั้งใส่น้ำยากันชื้น นอกจากนี้ยังปู
กระดานทับพื้นอีกครั้งเพื่อระบายอากาศ
ด้านล่าง และจะวางเสื่อตากซ้อนไว้ใน
แนวนอน พ่อกำนี้จะเก็บเสื่อตากไว้นานเพื่อ
ขาย ในช่วงที่ไม่มีเสื่อตากออกสู่ตลาดหรือ
เก็บไว้จ้างคนทอต่อไป

เกษตรกรเมื่อทอเสื่อกกแล้วได้ประมาณ 4-5 ผืน ก็จะขายให้แก่พ่อค้าโดยขายวันต่อวัน ส่วนเกษตรกรที่ค่อนข้างมีฐานะดี ก็จะทอให้ได้เป็นจำนวนมากจึงจะจำหน่าย ทั้งนี้เพราะต้องการเงินก้อน แต่จะเก็บไว้ไม่นาน ประมาณ 3-7 วัน โดยมีวันเก็บไว้

สำหรับพ่อค้าประเภทต่าง ๆ ระยะเวลาการเก็บเสื้อของพ่อค้าก็จะแตกต่างกัน ดังจะเห็นได้ว่าพ่อค้าเร่ขายปลีกระยะเวลาเก็บเสื้อจะน้อยที่สุด ทั้งนี้เพราะพ่อค้าดังกล่าวมีเงินทุนไม่มากนัก ต้องเร่ขายสินค้าให้หมดก่อนจึงจะซื้อสินค้าใหม่ออกมาขายต่อไป สำหรับพ่อค้าในเมืองและพ่อค้าขายส่งกรุงเทพฯ จะเก็บเสื้อไว้นานโดยจะเก็บไว้เพื่อรอราคาเก็งกำไร

การเก็บรักษาเสื้อระหว่างรอขายของพ่อค้าประเภทต่าง ๆ ส่วนใหญ่จะนิยมวางซ้อนไว้ในแนวนอน เพื่อสินค้าจะ



ตั้งอยู่ได้ไม่ล้ม พ่อค้าในเมืองระดับใหญ่จะมีโกดังที่มีมาตรฐานกล่าวคือ โกดังจะเทพื้นคอนกรีต และใช้ไม้รองทับ หรือใช้แผ่นพลาสติกปูก่อนจึงจะวางเสื้อไว้เพื่อไม่ให้เสื้อขึ้นง่าย

ผลผลิตที่ผลิตได้ส่วนใหญ่ใช้บริโภคภายในประเทศ จะมีการส่งออกต่างประเทศ เฉพาะเสื่อกกที่ผลิตได้จากจังหวัดจันทบุรี เนื่องจากเป็นเสื้อที่มีคุณภาพดี การทอละเอียดประณีต

ประเทศที่นำเข้าที่สำคัญได้แก่ประเทศเกาหลีใต้ ญี่ปุ่น ไต้หวัน สหรัฐอเมริกา

ปัญหาและอุปสรรคการผลิต

เส้นก

1) เรื่องโรคและแมลง การปลูกกกจะประสบปัญหาเกี่ยวกับเรื่องโรคและแมลงอยู่เสมอ ปีใดมีโรคราน้ำค้างระบาดจะทำให้ต้นกกแห้งตายไปมาก จึงทำให้กกที่ได้มีคุณภาพต่ำ

2) ขาดแคลนแรงงาน เนื่องจากในปัจจุบันยังไม่มีเครื่องทุ่นแรงในการแปรรูปสภาพกกสดให้เป็นกกแห้ง ดังนั้นต้องใช้แรงงานคนทั้งหมดทุกขั้นตอน ทำให้คุณภาพของเส้นกกค่อยๆ ลดลง เช่น กกที่ตัดแล้วหากจักไม่เสร็จภายใน 3 วัน จะเสียหรือแดง

เสื่อกกและผลิตภัณฑ์จากกก

1) คุณภาพของสินค้ายังไม่ดีตามมาตรฐานและความต้องการของตลาดเนื่องจาก

ก) ขาดแคลนเงินทุน ทำให้เกษตรกรต้องใช้วัสดุและอุปกรณ์ในการผลิตที่ไม่มีคุณภาพหรือน้อยกว่ามาตรฐานที่กำหนด เช่น ใช้สีน้อยกว่าอัตราส่วนที่กำหนด แม้ว่าจะมีการจัดตั้งกลุ่มต่าง ๆ ขึ้น เช่น กลุ่มสตรีแม่บ้าน ฯลฯ โดยได้รับเงินทุนหมุนเวียนพัฒนาการชุมชนจากกรมพัฒนาชุมชน แต่เงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ

ข) ขาดความรู้ในการย้อมสี การทอเป็นลวดลาย การเย็บแปรรูปเป็นของใช้อื่น ๆ คุณภาพของผลิตภัณฑ์ยังไม่ดีเท่าที่ควร เช่น สีไม่ติด ฯลฯ

ค) ขาดความสนใจทางด้านราคา เนื่องจากราคาของเสื่อกกและผลิตภัณฑ์จากกกส่วนใหญ่จะมีราคาค่อนข้างคงที่ตลอดหลายปีที่ผ่านมา โดยที่ต้นทุนการผลิตเสื้อและผลิตภัณฑ์จากกกสูงขึ้น ทำให้เกษตรกรไม่ปรับปรุงคุณภาพในบางท้องที่ แม้ว่าจะมีวิทยากรจากกรมต่าง ๆ เช่น กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กรมพัฒนาชุมชน โรงเรียนสารพัดช่าง ฯลฯ มาฝึกสอนให้มีการทอเป็นลวดลายต่าง ๆ หรือทำเป็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ มากขึ้น แต่ปรากฏว่าผู้บริโภคไม่นิยม ทำให้ราคาของเสื่อกกหรือผลิตภัณฑ์จากกกสูงขึ้นไม่มากเมื่อเปรียบเทียบกับแรงงานที่ใช้ในการผลิตมากขึ้น

2) ต้นทุนการผลิตเสื่อกกและผลิตภัณฑ์จากกกสูง ในบางท้องที่ เช่น ตำบลท่าหลวง อำเภอมะขาม จังหวัดจันทบุรี ไม่มีพื้นที่เหมาะที่จะปลูกต้นกกหรือตำบลบางสระแก้ว อำเภอแหลมงสิงห์ จังหวัดจันทบุรี ต้นกกที่ปลูกในท้องที่ไม่เพียงพอ

จึงต้องซื้อเส้นกมมาทอเสื่ออก และแม้ว่า จะมีการจัดตั้งกลุ่มต่าง ๆ ขึ้น แต่เนื่องจาก ไม่มีเงินทุนในการซื้อวัสดุ อุปกรณ์ต่าง ๆ จึงต้องซื้อจากพ่อค้า ทำให้ต้นทุนการผลิตสูง

ปัญหาและอุปสรรคด้านการตลาด

1) เกษตรกรขาดอำนาจในการต่อรองราคา เนื่องจาก

ก. ในบางท้องที่แม้ว่าจะมีการจัดตั้งกลุ่ม เพื่อทำการรับซื้อเสื่ออกและผลิตภัณฑ์จากกลุ่ม แต่ไม่มีเงินทุนเพียงพอที่จะซื้อผลิตภัณฑ์จากสมาชิกได้ทั้งหมด เกษตรกรจึงต่างคนต่างขาย ทำให้พ่อค้าเป็นผู้กำหนดราคา

ข. เกษตรกรส่วนใหญ่จะเป็นผู้ผลิตรายย่อย และจะขายผลผลิตทันที เนื่องจากมีความจำเป็นต้องใช้เงิน

2) ตลาดผลิตภัณฑ์จากกกภายในประเทศยังไม่ขยายกว้างเท่าที่ควร ทั้งนี้ เพราะไม่ใช่สินค้าที่จำเป็น การใช้ประโยชน์ในชีวิตประจำวันมีน้อย แม้ว่าในปัจจุบัน จะได้มีการผลิตในรูปแบบต่าง ๆ มากขึ้น แต่ผู้บริโภคยังไม่นิยมมากนัก ดังนั้นตลาดจึงขยายได้ค่อนข้างยาก

3) การแข่งขันจากวัสดุอื่นที่นำมาใช้เป็นวัสดุคืบในการผลิตทดแทนกก ได้แก่ วัสดุจำพวกพลาสติกซึ่งมีราคาถูกกว่าและทนทานกว่า จึงทำให้ผู้ใช้หันไปใช้ผลิตภัณฑ์จากพลาสติกมากขึ้น แม้ว่าจะมีคุณภาพด้อยกว่าเสื่ออกก็ตาม

4) ตลาดต่างประเทศมีจำกัดและไม่แน่นอน เช่นในปี 2529 ตลาดที่สำคัญคือตลาดเกาหลีใต้ แต่ในช่วง 6 เดือนแรก (มค.- มิย.) ปี 2530 ไม่ได้นำเข้าเลย

แนวทางการแก้ไขปัญหา

1) การส่งเสริมกพันธุ์ดี โดยกรมวิชาการเกษตรทำการศึกษาและคัดเลือกพันธุ์ดีที่เหมาะสมกับท้องถิ่น เพื่อให้กรมส่งเสริมการเกษตรนำพันธุ์ดีไปจัดทำแปลงทดสอบในไร่ของเกษตรกรแต่ละท้องที่ และทำการกระจายพันธุ์ดีไปสู่เกษตรกรเป้าหมายสำหรับใช้ปลูกเป็นพันธุ์ส่งเสริมต่อไป

2) การพัฒนาและถ่ายทอดเทคโนโลยีการปลูกกก โดยกรมส่งเสริมการเกษตรทำการศึกษา วิจัยหาเทคโนโลยีในท้องถิ่น และทางกรมวิชาการเกษตรทำการศึกษา

วิชาการและเทคโนโลยีใหม่ ๆ เกี่ยวกับการปลูกกก ได้แก่ การปรับปรุงวิธีการดูแลรักษาแปลงกก โดยการใช้ปุ๋ยและการให้ปราศจากโรค โดยใช้สารเคมีในการป้องกันและกำจัด เพื่อเพิ่มคุณภาพเส้นกก และเพิ่มผลผลิต

3) ส่งเสริมให้มีการจัดตั้งกลุ่มฯ ขึ้นในแต่ละท้องที่ มีการแบ่งชั้นตอนของกิจกรรมเป็นกลุ่มย่อย ให้สมาชิกกลุ่มรับผิดชอบตามความชำนาญและความถนัดของแต่ละชั้นตอน เช่น กลุ่มปลูกกก กลุ่มจักกก กลุ่มย้อมสีกก ฯลฯ ทำให้มีประสิทธิภาพในการผลิตดีขึ้น นอกจากนี้ให้กลุ่มฯ จัดซื้อวัสดุและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตเพื่อสมาชิกจะได้ซื้อในราคาที่ถูกลง

4) ประชาสัมพันธ์โดยให้เจ้าหน้าที่พัฒนาชุมชน กองอุตสาหกรรมในครอบครัว เผยแพร่ผลิตภัณฑ์จากกกในรูปแบบใหม่ ๆ ให้แก่ประชาชนทั่วไปในงานนิทรรศการต่าง ๆ โดยนำเสื่ออกและผลิตภัณฑ์จากเสื่ออก ไปแสดงและจำหน่ายยังสถานที่ต่าง ๆ ที่เหมาะสม

5) จัดการฝึกอบรมเพิ่มพูนประสิทธิภาพของสมาชิก เพิ่มพูนคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้ดีขึ้นทั้งรูปแบบและความต้องการของตลาด

6) เปลี่ยนจากอุตสาหกรรมแรงงานครอบครัว เช่น รวมกันผลิตเป็นกลุ่มผู้ผลิตและจำหน่าย